Debes, Rudolf

Ansätze zur subjektivistischen...

Waltershausen i. Thür.

1934

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED -- EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

Debes, Rudolf, 1907-
Ansätze zur subjektivistischen wertlehre in der darstellung älterer deutscher autoren (erste hälfte des 19. jahrhunderts) ... von ... Rudolf Debes ... Waltershausen i. Thür., Debes, 1934.
2 p. l., 95 p., 1 l. 21cm.

Thesis, Jena, 1934.
"Literaturverzeichnis": p. 93-95.

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35 mm REDUCTION RATIO: 11:1 IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 10/20/98 INITIALS: N.V.

TRACKING #: 33366

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.



PM-MGP
METRIC GENERAL PURPOSE TARGET
PHOTOGRAPHIC





100 mm

A5

A4

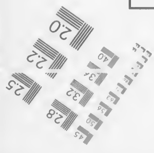
1.0 1.1 1.25 1.4 1.6 1.8 2.0 2.2 2.5 2.8 3.2 3.6 4.0 4.5 5.0 5.6 6.3

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

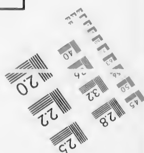
1.0 mm 1.5 mm 2.0 mm 2.5 mm

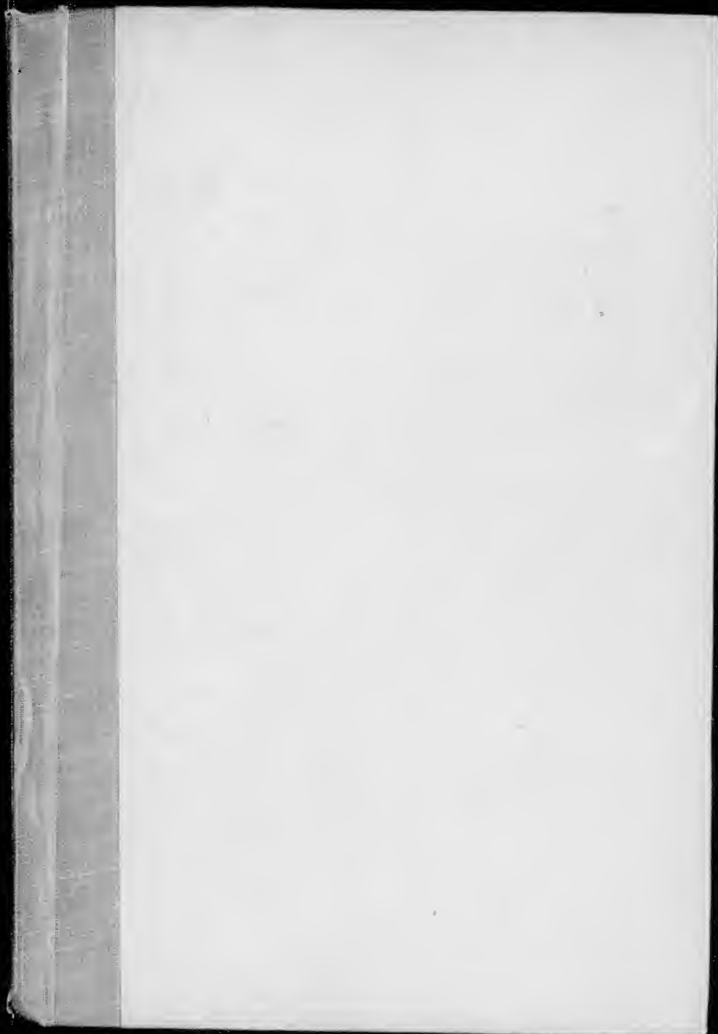


PRECISION℠ RESOLUTION TARGETS



A & P International
612/854-0088 FAX 612/854-0482
8030 Old Cedar Ave. So., Ste. #215
Bloomington, MN 55425






SIGILLVM · COLLEGII · COLVMBIAE · NOVI · EBORACI
IN LVMINE TVO VIDEBIMVS LVMEN

Ansätze zur subjektivistischen Wertlehre in der Darstellung älterer deutscher Autoren

(Erste Hälfte des 19. Jahrhunderts)

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde der wirtschaftlichen Staatswissenschaften einer hohen Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Thüringischen Landesuniversität Jena

vorgelegt von

Diplomvolkswirt Rudolf Debes

aus Waltershausen

Buch- und Steindruckerei Richard Debes, Waltershausen i. Thür. — 1934

„Gedruckt mit Genehmigung der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Jena.

Gutachter: Professor Dr. Weyermann

Jena, den 19. Februar 1934.

gez. von Weber
dz. Dekan."

Inhaltsverzeichnis.

Einleitung.

Objektivistische nnd subjektivistische Wertlehre stehen sich diametral gegenüber. Während aber die Ausbildung der ersteren mit der Begründung der Nationalökonomie als Wissenschaft zusammenfällt, ist die subjektivistische Wertlehre erst in den letzten Jahrzehnten des vergangenen Jahrhunderts ausgebildet worden. Allerdings darf man nun nicht an einen schroffen Übergang vom Wertobjektivismus zum Wertsubjektivismus denken, sondern in der geschichtlichen Entwicklung werden beide Auffassungen des Wertes nebeneinander vertreten, nur mit dem Unterschiede, daß die objektivistische Auffassung allgemein verbreitet ist und die Grundlage für die ersten ökonomischen Systeme gebildet hat. Dadurch ist ihre Vorherrschaft für einige Zeit gesichert gewesen. Doch zeigt vorliegende Arbeit, daß selbst zur Zeit der höchsten Vollendung der objektivistischen Wertlehre der Gedanke, den Wert subjektivistisch zu begründen, nicht untergegangen und gegen die herrschende Lehre behauptet worden ist, zu deren Kritik er vielfach die Basis abgegeben hat.

Die Überwindung der objektivistischen Wertlehre durch die subjektivistische vollzieht sich in einem allmählichen Wandel der Anschauungen im Laufe des neunzehnten Jahrhunderts. In welchem Ausmaße sich Ansätze zur subjektivistischen Wertlehre bei deutschen Autoren jener Zeit vorfinden, will diese Arbeit untersuchen.

Im folgenden wird viel von der Subjektivität und von dem Individuum gesprochen werden müssen. Das könnte Anlaß zu irrigen Auslegungen geben. Demgegenüber ist jedoch von vornherein festzustellen, daß der Wert eine Beziehung zwischen Subjekt

und Objekt zur Voraussetzung hat, die zu allen Zeiten besteht und im Werte eben ihren Ausdruck findet. Er wird zur Richtschnur der wirtschaftlichen Entscheidungen der Menschen und nicht zu entbehren sein, so lange der einzelne die Verantwortung für das Wohlergehen seiner Haushaltung, seines Betriebes, seiner Unternehmung selbst zu tragen hat und eines Kriteriums, außer der Rücksicht auf das Gemeinwohl, für die Entscheidung bedarf, wie er seine beschränkten Mittel auf die verschiedenen Bedürfnisse verteilen soll. In diesem Sinne allein ist die entscheidende Bedeutung des Wertes — und damit die Bedeutung des Individuums — in der Wirtschaft zu verstehen.

Erster Hauptteil.

Die Anfänge des Wertsubjektivismus.

I. Kapitel.

Erste Spuren im fremdländischen Schrifttum.

Eine Theorie wird selten von einem Gelehrten allein als ein fertiges Ganzes aufgestellt. In der Regel haben Männer vieler Generationen an ihrem Aufbau gearbeitet. Die Entwicklung der subjektivistischen Wertlehre gibt hierzu eine treffliche Illustration. Aus kleinen, bescheidenen Hinweisen hervorgehend, werden die Gedanken immer klarer und schärfer erkannt und ausgesprochen, bis sie sich schließlich durchsetzen und entgegenstehende Ansichten verdrängen. Es würde daher nicht gerecht sein in einer Arbeit,. die den Ansätzen zur subjektivistischen Wertlehre nachspürt, nicht wenigstens einige Autoren zu erwähnen, bei denen sich die ersten Keime lange vor der Zeit, deren Untersuchung sich die vorliegende Arbeit zum Ziel gesteckt hat, vorfinden. Ohne auf Vollständigkeit Anspruch zu erheben, werden wir auf die Ansichten einiger ausländischer Schriftsteller verweisen.

§ 1.

Aristoteles, Buridan, Davanzati, Montanari, Barbon.

Bereits Aristoteles hat zur Erklärung des Wertes auf das Bedürfnis des Menschen hingewiesen, und betrachtet es als das gemeinsame Etwas verschiedener Güter, das deren Vergleichbarkeit ermöglicht. „Es muß irgend einen Gegenstand

geben, der das Maß von allem sein kann (beim Tausche). Dieses Maß ist in Wahrheit das Bedürfnis, welches alles zusammenhält; denn wenn niemand etwas bedürfte oder das Bedürfnis mehrerer nicht zusammenträfe, so würde kein Tausch oder doch kein gegenseitiger Tausch unter den Menschen stattfinden." [1]) Wie unzulänglich dieser Versuch erscheint, so ist doch durch den Bezug auf das Bedürfnis ein Ansatz zur subjektivistischen Wertlehre gegeben. Auch die Unterscheidung zwischen Gebrauchswert und Tauschwert geht bekanntlich bis auf Aristoteles zurück.

Soweit im Mittelalter Betrachtungen über Wirtschaftsfragen angestellt werden, sind sie durchaus vom religiösen Ethos getragen. Im Vordergrund steht immer wieder die Frage nach dem „gerechten Preis", dessen Bestimmungsgründe in der Arbeit und in den Kosten gefunden werden. Von dieser objektiven Auffassung weicht Buridan wesentlich ab. „Nichts ist ein Gut, es wäre es denn im Hinblick auf seinen Endzweck (causa finalis)." [2]) Diesen Endzweck sieht er in der Befriedigung der menschlichen Bedürfnisse. Durch den Rekurs auf die subjektive Empfindung der Bedürfnisbefriedigung wird ein wichtiges Element der subjektivistischen Wertlehre aufgezeigt, das allerdings erst viel später durch Gossen eine eingehende Untersuchung erfahren hat.

Auch Davanzati [3]) erklärt den Wert der Güter in ähnlicher Weise. Die Güter erlangen Wert, wenn sie auf irgend eine Art imstande sind, den menschlichen Wünschen und Bedürfnissen zu dienen. Und Montanari [4]) gibt etwa hundert Jahre später eine Definition des Wertes, die durchaus modernes Gepräge trägt. Nach ihm ist der Wert der Güter nichts anderes

[1]) Aristoteles, Über den Staat, zitiert bei R. Kaulla, Die geschichtliche Entwicklung der modernen Werttheorien, 1906, S. 3.

[2]) Vergl. R. Kaulla, Die geschichtliche Entwicklung der modernen Werttheorien, 1906, S. 58.

[3]) Davanzati, Lezione delle Monete, 1588, zitiert bei Kaulla, a. a. O., S. 62.

[4]) Montanari, Della Moneta, 1685, zitiert bei Kaulla, a. a. O., S. 112.

als die Bedeutung, die die Menschen den Gütern mit Rücksicht auf ihre Bedürfnisse und Wünsche beilegen.

Bei Nicholas Barbon (1640—1698), einem Zeitgenossen von Mun und Child, findet sich ein erster Versuch, über die Erklärung des Wertes lediglich durch den Hinweis auf das Bedürfnis und seine Befriedigung hinauszukommen und eine subjektivistische Wertlehre konsequent durchzuführen. Er erklärt den Wert durch den Nutzen und führt diesen auf die Bedürfnisbefriedigung zurück. „The value of all wares arises from their use; things of no use have no value . . The use of things is to supply the wants and necessities of men." [5]) Er untersucht das Wesen der Bedürfnisempfindung, worauf der Gebrauchswert und damit auch der Tauschwert beruhe. Er teilt die Bedürfnisse ein in geistige und körperliche Bedürfnisse; die Stärke ihrer Empfindung hänge ab von dem Bildungsgrad, der Genußfähigkeit und der Größe des Reichtums jedes einzelnen Menschen. Der wirkliche Wert der Güter lasse sich nur ein wenig erraten. Der Preis wird auf den Wert zurückgeführt. „Der Preis der Waren ist der präsente Wert; und er entsteht durch die Berechnung der Gelegenheiten oder Möglichkeiten ihrer Verwendung mit der für diese Gelegenheit vorhandenen Quantität; denn da der Wert der Dinge von ihrem Nutzen abhängt, so wird der Überschuß jener Waren, welcher die Gebrauchsmöglichkeit übersteigt, wertlos. Daher verbilligt die Fülle in Bezug auf diese Gelegenheit die Dinge und Seltenheit verteuert sie." [6]) Durch die Einführung des quantitativen Moments löst er den Widerspruch zwischen hohem Nutzen und geringem Werte mancher Güter.

So hat Barbon für die subjektivistische Wertlehre eine Fülle von Einsichten hinterlassen, wie Bauer [7]) in vortrefflicher

[5]) Zitiert bei Kaulla, a. a. O., S. 80 ff.

[6]) Zitiert bei Stephan Bauer, Nicholas Barbon, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, N. F. 21. Bd., 1890, S. 570. Nicholas Barbon und seine Schriften: Discourse of Trade, 1690, A Discourse concerning coining the New Money lighter, 1696, u. a. sind durch Bauers Aufsatz der Vergessenheit entrissen worden.

[7]) Ebenda, S. 587 f.

Zusammenfassung zeigt: „Er führt den Wert auf den Nutzen und diesen auf die Bedürfnisse zurück; er leugnet die Existenz eines inneren Wertes und unterscheidet, wie die Modernen, zwischen objektiv den Dingen zukommenden Eigenschaften (vertue) und Wert. Er führt den Preis auf den Wert zurück, indem er in scharfsinniger Weise die Gütervorräte als Nutzquantitäten betrachtet und demjenigen Teile derselben, der keinem Bedarfe entspricht, auch die Wertqualität abspricht. So steht Barbon den modernen Grenzwerttheoretikern näher als irgend ein vorklassischer oder klassischer Ökonom."

Wie ersichtlich ist, haben diese genannten Schriftsteller schon einen beachtlichen Teil von Elementen einer subjektivistischen Wertlehre zusammengetragen. Jedoch ist die Zeitmeinung ihren Lehren nicht günstig gewesen, und sie sind ohne Einfluß geblieben.

§ 2.

Galiani, Turgot, Condillac.

Im 18. Jahrhundert haben vor allem Galiani, Turgot und Condillac die subjektive Natur des Wertes betont. Aber auch ihre Lehren haben nicht auf die Entwicklung der Theorie einzuwirken vermocht; denn als 1776 das Smith'sche Werk über den Nationalreichtum seinen Siegeslauf antritt, wird die Kosten- und Arbeitswerttheorie für lange Zeit zur herrschenden Lehre erhoben und die Subjektivität des Wertes gänzlich negiert. Erst deutsche Gelehrte haben sich zu Anfang des neunzehnten Jahrhunderts von der objektivistischen Wertlehre losgesagt und die Theorie vom Werte subjektivistisch begründet.

Fernando Galiani[8]) betrachtet als Ursache allen Wertes das Bedürfnis. Zum Maßstabe der Güter wird ihre Tauglichkeit für die Befriedigung der Bedürfnisse gemacht. Das Begehren der Menschen ist unendlich und verlangt immer neue Befriedigung. Ist ein Bedürfnis befriedigt, dann sinkt ein weiterer Zuwachs von Gütern, welche diesem Bedürfnis dienen, im Werte. Es werden neue, andere Güter begehrt, die neue Bedeutung erlangen, da sie ein neues Bedürfnis befriedigen. Galiani hat also schon klar erkannt, daß ein weiterer Zuwachs von Gütern derselben Art ihren Wert mindert. Er führt damit den Begriff der Seltenheit, d. h. das Verhältnis einer Menge Güter zu ihrem Bedarf, für die Erklärung des Wertes ein. Die Erörterung über Nützlichkeit und Seltenheit stempeln Galiani „zu einem Vorläufer der sog. subjektiven oder Grenzwerttheorie." [9])

Leider hat er nicht lange bei diesen Betrachtungen verweilt, die er nur nebenbei in seinem berühmten Werke über das Geld streift. Aber „es ist nicht zu bezweifeln, daß Galiani mit seiner subjektiven Erklärung des Wertes (und des Preises) auf dem allein richtigen Wege war, die Schwierigkeiten dieser Materie zu lösen." [10])

Turgot (1727—1781) bereichert die Wertlehre durch die scharfe Trennung der Begriffe Gebrauchswert, Tauschwert, Wert und Preis,[11]) die bisher immer miteinander verwechselt worden sind. Er unterscheidet genau zwischen Gebrauchswert und Tauschwert — valeur estimative et valeur commerçable —, und beide Begriffe werden von ihm sorgfältig analysiert. Der Gebrauchswert beruht auf der individuellen Wertschätzung, die sich aus der Nützlichkeit, Beständigkeit, Qualität und Seltenheit der Güter ergibt. Der Tauschwert zeigt im wesentlichen die gleiche Beschaffenheit wie der Gebrauchswert, er muß immer ein Schätzungswert — valeur estimative moyenne — sein. Ebenso sorgfältig unterscheidet Turgot zwischen Wert und Preis. Er definiert den Wert als „den Ausdruck des Schätzungsgrades,

[8]) Galiani, Della Moneta, 1749, in: Custodi, Scrittori Classici Italiani di Economia Politica, parte moderna, zitiert bei Brentano, Entwicklung der Wertlehre, 1908, S. 31.

[9]) Oncken, August, Geschichte der Nationalökonomie, Leipzig, 1902, S. 238 f.

[10]) Zuckerkandl, Robert, Zur Theorie des Preises mit besonderer Berücksichtigung der geschichtlichen Entwicklung der Lehre, 1889, S. 53.

[11]) Turgot, Valeurs et Monnaies, 1769. Vergl. Zuckerkandl, a. a. O., S. 54 f.

den der Mensch den verschiedenen Gegenständen seiner Wünsche entgegenbringt“ [12]) und bringt durch die Worte „Schätzungsgrad“ und „Wünsche“ die Subjektivität des Wertes treffend zur Geltung. Der Preis ist nichts anderes als das Gut, das man im Tausche gegen ein anderes hingibt.

Freilich hält Turgot nicht immer an der subjektivistischen Werterklärung fest. So bezeichnet er den Wert auch als eine den Dingen innewohnende Eigenschaft, „une qualité réelle intrinsèque á l'objet.“ [13])

Der Abbé Etienne Bonnot de Condillac (1715—1780) wird von Budge „als der eigentliche Vater der heute herrschenden subjektiven Wertlehre“ [14]) bezeichnet. Unglücklicherweise ist sein Werk: „Le Commerce et le Gouvernement, considérés relativement l'un á l'autre“ im gleichen Jahre erschienen wie Smith's „Wealth of Nations“, so daß es von diesem Werk überschattet wurde und lange Zeit fast unbeachtet blieb.

Condillac geht vom Bedürfnis aus, das den Wert bedinge. Dieser ist die Schätzung, die wir einer Sache entgegenbringen. „La valeur est moins dans la chose, que dans l'estime que nous en faisons, et cette estime est relative á notre besoin.“ [15]) Maßgebend für den Wert ist ausschließlich die Nützlichkeit des Gutes, nicht aber auch die Seltenheit. Diese hat nur Einfluß auf die Höhe der Wertschätzung, vorausgesetzt, daß die Sache nützlich ist. Condillac sagt hierüber: „Ein Gut, das zu nichts taugt, hat keinen Wert; dagegen erhält eine Sache Wert, so wie sie nützt; erhielte sie diesen nicht, bloß weil sie nützlich ist, so könnte er nicht durch die Seltenheit steigen, noch durch die Fülle abnehmen.“ [16]) Gegen die objektivistische Wertauffassung, die den Wert als eine Eigenschaft der Dinge ansieht, wendet

[12]) Zitiert bei Gide-Rist, Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen, 3. Aufl., 1923, S. 52.

[13]) Zitiert bei Budge, Siegfried, Geschichte der volkswirtschaftlichen Ideen und Theorien, in: Die Handelshochschule, Band 2, Berlin, o. J., S. 379.

[14]) Budge, a. a. O., S. 381.

[15]) Zitiert bei Budge, a. a. O., S. 381.

[16]) Zitiert bei Zuckerkandl, a. a. O., S. 56.

sich Condillac mit scharfen Worten und unterstreicht nochmals die Abhängigkeit des Wertes von den Urteilen der Menschen. „Man betrachtet den Wert wie eine absolute Quantität, die den Gütern inhäriert, unabhängig von unseren Urteilen. Diese konfuse Ansicht ist die Quelle verfehlter Raisonnements. Man muß sich erinnern, daß, wenn die Sachen nur durch ihre nützlichen Eigenschaften Wert erhalten, sie diesen nicht hätten, wenn wir nicht einsehen würden, daß sie diese Eigenschaften besitzen. Ihr Wert liegt also in erster Reihe in unseren Urteilen über ihre Nützlichkeit, und er ist größer oder geringer, je nachdem wir sie für mehr oder minder nützlich und bei gleicher Nützlichkeit für selten oder überschüssig halten.“ [17]) Auch die Beziehung zwischen Wert und Kosten hat er richtig gesehen und klar gestellt. „Une chose n'a pas une valeur, parce qu'elle coûte, comme on le suppose; mais elle coûte, parce qu'elle a une valeur.“ [18])

Der Einfluß der Seltenheit auf die Größe des Wertes könnte leicht zu der Annahme führen, es sei doch ein objektiver Faktor zur Wertbestimmung erforderlich; denn die Seltenheit ist doch ein Mengenverhältnis und als solches eine gegebene objektive Größe. Aber Condillac weiß auch diesen scheinbar objektiven Faktor durch die Verknüpfung mit dem Bedürfnis zu einem Element der subjektivistischen Wertlehre umzugestalten. Er sagt: „Im Überfluß empfindet man ein Bedürfnis weniger, weil man keine Sorgen hat, daß man entbehre. Aus dem umgekehrten Grunde empfindet man es stärker bei Seltenheit und Mangel. Da nun der Wert der Dinge auf dem Bedürfnis beruht, ist es natürlich, daß ein stärker empfundenes Bedürfnis den Dingen größeren Wert verleiht, ein minder empfundenes Bedürfnis einen geringeren Wert. Der Wert der Dinge wächst also mit der Seltenheit und sinkt mit dem Überfluß.“ [19]) „Im

[17]) Zitiert bei Zuckerkandl, a. a. O., S. 57.

[18]) Zitiert bei Oncken, a. a. O., S. 431.

[19]) Condillac, Le Commerce et le Gouvernement. Oeuvres complètes de Condillac, toma IV, p. 11, Paris, 1798. Zitiert bei Brentano, Lujo, Die Entwicklung der Wertlehre, München, 1908, S. 47.

Überfluß kann er sogar vollständig verschwinden. Ein überreichlich vorhandenes Gut z. B. wird stets wertlos sein, wenn man keinen Gebrauch davon machen kann, da es dann völlig nutzlos geworden sein wird."[20]) Nicht eine äußerliche quantitative Veränderung der Güterwelt beeinflußt also die Größe des Wertes, sondern auch hier ist es die Erkenntnis des Menschen, die ihm die Bedeutung dieser quantitativen Änderung für sein Wohlbefinden richtig würdigen und die Wertbemessung dementsprechend gestatten läßt. Die Verbindung, die zwischen Bedürfnis und der Quantität eines Gutes besteht, ist hier von Condillac ausgezeichnet dargestellt worden.

Der Tausch wird erklärt durch die verschiedenen Bewertungen der Güter. Das begehrte Gut wird höher bewertet als das hinzugebende, so daß beide Kontrahenten beim Tausche an Werten gewinnen. Konsequent dieser Auffassung bekämpft er die Lehre, daß auf dem Markte sich objektiv gleiche Werte austauschen. Im Preis sieht Condillac die „Schätzung eines Gutes mit Beziehung auf das andere, er ist die Schätzung des Wertes aus Anlaß eines Tausches." [21])

Wir fassen zusammen: Condillac führt den Ursprung des Wertes auf das Bedürfnis zurück; er sieht im Werte ein Urteil über die Nützlichkeit der Güter. Die Seltenheit beeinflußt nur die Höhe des Wertes, ihre Deutung erfolgt durchaus subjektivistisch. Er begründet die Wertminderung bei wachsender Menge. Er stellt die Behauptung vom Tauschgewinn beider Kontrahenten auf und lehnt die Lehre vom Wertäquivalententausch ab. Er unterscheidet endlich sorgfältig zwischen Wert und Preis.

Diese Reihe wertsubjektivistischer Erkenntnisse mag den oben zitierten Ausspruch Budges gerechtfertigt erscheinen lassen, wenngleich wir die Bestellung eines „Vaters" für eine Theorie im Reiche der Geisteswissenschaften für eine problematische Angelegenheit ansehen. Hat doch bereits dieser fragmentarische Überblick über die Vorläufer des Wertsubjektivismus gezeigt, wie es um eine solche „Vaterschaft" bestellt ist; denn durch die Jahrhunderte hindurch haben sich die Denker mit dem Problem befaßt und mehr oder weniger wichtige Einsichten hinterlassen.

[20]) Zitiert bei Gide-Rist, a. a. O., S. 54.
[21]) Zitiert bei Zuckerkandl, a. a. O., S. 57.

II. Kapitel.

Grundlegung des Wertsubjektivismus in Deutschland.

Unter dem Einflusse der idealistischen Philosophie Kants bahnt sich in Deutschland eine Abkehr von den objektivistisch-materialistischen Theorien der englischen Nationalökonomen an. Nach Kant erkennen wir die Dinge nicht, wie sie „an sich" sind, sondern wie sie uns „erscheinen", d. h. für uns sich darstellen. Diese Unterscheidung zwischen dem „Ding an sich" und der „Erscheinung" des Dinges wird in die ökonomische Theorie übernommen. Von dieser Grundlage ausgehend kritisieren die deutschen Nationalökonomen die rein objektive Kosten- und Arbeitswerttheorie und weisen mit Nachdruck auf die entscheidende Bedeutung hin, die in der Erklärung der ökonomischen Tatsachen, besonders des Wert- und Preisproblems, den Vorstellungen der Menschen gebührt. Damit wird in Deutschland die Grundlage für den Wertsubjektivismus gelegt, der, wie es scheint, unbeeinflußt von den im vorhergehenden Abschnitt besprochenen Ansichten begründet und von anderen Voraussetzungen abgeleitet wird.

§ 3.

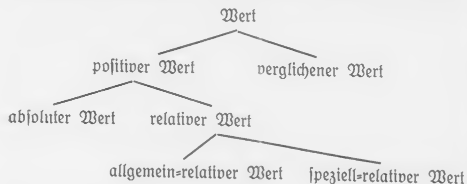
Julius Graf von Soden.

Soden wendet sich von der naturwissenschaftlich-technischen Betrachtung der Wirtschaft ab, die in einer äußerlichen quantitativen Erklärung Genüge findet. Er will, ausgehend von

dem ursprünglichen Wesen des Menschen, von seinem Streben nach Lebensgenuß, zu einer wahrheitsgetreuen Erklärung der wirtschaftlichen Wirklichkeit kommen und stellt den Menschen und sein Verhalten zur Güterwelt in den Mittelpunkt seiner Wirtschaftslehre.

Durch diese Wendung wird der Nationalökonomie eine geisteswissenschaftliche Grundlage gegeben. „Sie ist eine rein geistige Abstraktion, die, auf richtig abgewogenen Grundsätzen unbeweglich ruhend, in den menschlichen Verhältnissen und Leidenschaften den allgemeinen Regulator aufsucht.“ [1]) Ganz deutlich offenbart sich in diesen Worten die Ansicht von Soden, daß die treibende Kraft in der Wirtschaft der Mensch mit seinen Leidenschaften ist. Von diesem Standpunkte aus mußte er folgerichtig zu einer subjektivistischen Wertlehre geführt werden.

Seine Untersuchung [2]) über die Begriffe Wert und Preis, deren scharfe Unterscheidung er fordert, führt jedoch zu recht wunderlichen Begriffsbildungen, auf die näher einzugehen wir uns im Rahmen der vorliegenden Arbeit versagen müssen. Nachstehende Übersicht will daher nur einen Überblick vermitteln:



Wir beschränken uns darauf, die subjektive Begründung des Wertes bei Soden nachzuweisen. Der Wert beruht auf der „Genießbarkeit der Güter“, auf dem „Reiz zum Besitz genußfähiger Güter“, auf dem „Grade des Genusses“, auf der „Notdurft“; mit anderen Worten: auf der Nützlichkeit, auf dem Begehren, auf der Bedürfnisbefriedigung und dem Bedürfnis. Die Terminologie, die v. Soden gebraucht, charakterisiert vortrefflich die Beziehungen des Menschen zu den Gütern und läßt leicht die subjektive Bedingtheit der Bewertungen der Güter erkennen. Insbesondere spricht aus den Wendungen: „Reiz zum Besitz“ und „Grad des Genusses“ eine psychologische Einsicht in das Verhalten der begehrenden Menschen. Mit einer derartigen psychologischen Begründung des Wertes entfernt sich v. Soden weit von jeder objektivistischen Erklärung und wird zu einem Vorgänger Gossens. Die Definition des Wertes: „die Bezeichnung des Grades der bald allgemeinen, bald individuellen Genuß-Befriedigung, die viele oder einzelne in dem Genusse eines bestimmten Gutes finden; also die Bezeichnung des Platzes oder Ranges dieses einzelnen Gutes auf der allgemeinen Stufenleiter aller Güter,“ [3]) beruht auf einem psychologischen Vorgang, der Genußbefriedigung, und auf einem Urteil, der Bezeichnung des Grades, die eine Rangordnung der Güter bewirkt. Der „subjektive Begriff des Wertes,“ [4]) wie ihn v. Soden selbst nennt, ist damit ausgesprochen.

Den Preis bezeichnet v. Soden [5]) ganz richtig als eine Menge Güter oder eine bestimmte Geldsumme, die zur Erlangung eines anderen Gutes hingegeben werden, wenngleich seine eigenen Worte diesen Gedanken weit umständlicher ausdrücken. Auch der Zusammenhang zwischen Wert und Preis wird von ihm deutlich ausgesprochen: „die Basis des Preises ist Wert. Ein Gut ohne Wert kann keinen Preis haben, weil für niemand Reiz zu dessen Besitz vorhanden.“ [6])

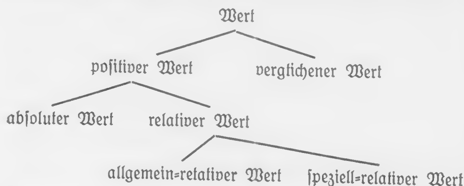
Dem psychologischen Akte des Genusses gewährt v. Soden, wie wir gesehen haben, weitgehenden Einfluß auf die Bestimmung

[1]) J. Gr. v. Soden, Die National-Oekonomie, 1. Band, 1805, S. 18. Im Original gesperrt.
[2]) Ebenda, S. 39 ff.
[3]) v. Soden, a. a. O., S. 50.
[4]) Ebenda, S. 41.
[5]) Ebenda, S. 51.
[6]) Ebenda, S. 52.

dem ursprünglichen Wesen des Menschen, von seinem Streben nach Lebensgenuß, zu einer wahrheitsgetreuen Erklärung der wirtschaftlichen Wirklichkeit kommen und stellt den Menschen und sein Verhalten zur Güterwelt in den Mittelpunkt seiner Wirtschaftslehre.

Durch diese Wendung wird der Nationalökonomie eine geisteswissenschaftliche Grundlage gegeben. „Sie ist eine rein geistige Abstraktion, die, auf richtig abgewogenen Grundsätzen unbeweglich ruhend, in den *menschlichen Verhältnissen und Leidenschaften* den allgemeinen Regulator aufsucht.“ [1]) Ganz deutlich offenbart sich in diesen Worten die Ansicht von Soden, daß die treibende Kraft in der Wirtschaft der Mensch mit seinen Leidenschaften ist. Von diesem Standpunkte aus mußte er folgerichtig zu einer subjektivistischen Wertlehre geführt werden.

Seine Untersuchung [2]) über die Begriffe Wert und Preis, deren scharfe Unterscheidung er fordert, führt jedoch zu recht wunderlichen Begriffsbildungen, auf die näher einzugehen wir uns im Rahmen der vorliegenden Arbeit versagen müssen. Nachstehende Übersicht will daher nur einen Überblick vermitteln:



Wir beschränken uns darauf, die subjektive Begründung des Wertes bei *Soden* nachzuweisen. Der Wert beruht auf der „Genießbarkeit der Güter“, auf dem „Reiz zum Besitz genußfähiger Güter“, auf dem „Grade des Genusses“, auf der „Notdurft“; mit anderen Worten: auf der Nützlichkeit, auf dem Begehren, auf der Bedürfnisbefriedigung und dem Bedürfnis. Die Terminologie, die v. Soden gebraucht, charakterisiert vortrefflich die Beziehungen des Menschen zu den Gütern und läßt leicht die subjektive Bedingtheit der Bewertungen der Güter erkennen. Insbesondere spricht aus den Wendungen: „Reiz zum Besitz“ und „Grad des Genusses“ eine psychologische Einsicht in das Verhalten der begehrenden Menschen. Mit einer derartigen psychologischen Begründung des Wertes entfernt sich v. *Soden* weit von jeder objektivistischen Erklärung und wird zu einem Vorgänger *Gossens*. Die Definition des Wertes: „die Bezeichnung des Grades der bald allgemeinen, bald individuellen Genuß-Befriedigung, die viele oder einzelne in dem Genusse eines bestimmten Gutes finden; also die Bezeichnung des Platzes oder Ranges dieses einzelnen Gutes auf der allgemeinen Stufenleiter aller Güter,“ [3]) beruht auf einem psychologischen Vorgang, der Genußbefriedigung, und auf einem Urteil, der Bezeichnung des Grades, die eine Rangordnung der Güter bewirkt. Der „subjektive Begriff des Wertes,“ [4]) wie ihn v. Soden selbst nennt, ist damit ausgesprochen.

Den Preis bezeichnet v. *Soden* [5]) ganz richtig als eine Menge Güter oder eine bestimmte Geldsumme, die zur Erlangung eines anderen Gutes hingegeben werden, wenngleich seine eigenen Worte diesen Gedanken weit umständlicher ausdrücken. Auch der Zusammenhang zwischen Wert und Preis wird von ihm deutlich ausgesprochen: „die Basis des Preises ist Wert. Ein Gut ohne Wert kann keinen Preis haben, weil für niemand Reiz zu dessen Besitz vorhanden.“ [6])

Dem psychologischen Akte des Genusses gewährt v. *Soden*, wie wir gesehen haben, weitgehenden Einfluß auf die Bestimmung

[1]) J. Gr. v. *Soden*, Die National-Oekonomie, 1. Band, 1805, S. 18. Im Original gesperrt.
[2]) Ebenda, S. 39 ff.

[3]) v. *Soden*, a. a. O., S. 50.
[4]) Ebenda, S. 41.
[5]) Ebenda, S. 51.
[6]) Ebenda, S. 52.

des Wertbegriffes. Die Genußvorstellung nimmt überhaupt einen dominierenden Platz in seinem Werke ein, wie einige Zitate beweisen sollen: „Heiterer Lebensgenuß ist der Zweck der Nationalökonomie“; „das Bedürfnis des Genusses steht keinen Augenblick still;“ [7]) „der natürliche Zug des Menschen ist Hang zur Ruhe, zum Genuß; Abneigung gegen Anstrengung;“ [8]) „der menschliche Wohlstand besteht in der Summe der Genüsse;“ [9]) „Genuß, der im Besitze eines glänzenden Steines liegt.“ [10]) Die Beispiele lassen sich beliebig vermehren. Sie sind willkürlich gewählt und sollen die Tendenz der Lehre v. Sodens zeigen. Es ist die Tendenz des Mehr-Genießens, [11]) die auch dem Gossenschen Werke [12]) zugrunde liegt. Freilich gelangt v. Soden nicht zu den Gossenschen Gesetzen, doch sehen wir ihn dicht vor deren Schwelle stehen, wenn er schreibt: „Die Ausdrücke: Konsumtion und Produktion haben in der Nationalökonomie ein ganz anderes Einteilungsprinzip, nämlich den Genuß. Ökonomistisch ist jede Konsumtion, die mit einem wirklichen Genusse verbunden war; unökonomistisch diejenige Konsumtion, bei der die Masse von verzehrten Genußmitteln größer ist als der Grad des Genusses, bei der also Genuß und Verzehrung nicht im Gleichgewicht steht; also der Fall, wo durch eine zweckmäßige Verteilung der Genußmittel diese eine größere Summe von Genuß gewährt haben würden.“ [13]) In den letzten Worten kann geradezu die Problemstellung Gossens erblickt werden; es ist der Gedanke, der ihn zu seinen Untersuchungen geführt hat, nämlich zu ergründen, nach welchen Gesetzen die Genußmittel verteilt werden müssen, damit sie den höchsten Lebensgenuß gewähren.

---

[7]) v. Soden, a. a. O., S. 65.
[8]) Ebenda, S. 83.
[9]) Ebenda, S. 140.
[10]) Ebenda, S. 41.
[11]) Ebenda, S. 288.
[12]) Gossen, Herm. Heinrich, Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln, Braunschweig, 1854.
[13]) v. Soden, a. a. O., S. 147. Von uns hervorgehoben.

In dem Streben nach Wohlstand, nach Genuß, sieht v. Soden „den Regulator“ der Wirtschaft und legt damit den Grund zu einer psychologisch-subjektivistischen Wirtschaftslehre. „Wohlstand besteht im Genusse. Ihn kann nur die Individualansicht, das individuelle Bedürfnis bestimmen.“ [14]) Das individuelle Bedürfnis, das nach „psychologischen“ und nicht nach „abstrakten Grundsätzen zu berechnen“ [15]) ist, entscheidet, welche Arbeiten schöpferisch, produktiv, sind: „Alle Verrichtungen und Dienstleistungen also, die den Genuß, den Wohlstand der Menschen befördern und vermehren, also z. B. die Arbeiten der Gelehrten, es sei nun, daß sie unseren physischen (wie die Agronomen, Physiker usw.) oder unseren geistigen Genuß (die Redner, Dichter usw.) erhöhen, sind Produkte, und ihre Schöpfer wahre Produzenten.“ [16]) Das individuelle Bedürfnis wird zum Motor der Produktion: „Der Hang zum Wohlleben, zum Genuß, ist der Sporn der Produktion.“ [17]) „Eifersüchtig bewacht der Mensch das Recht, seinen Genuß selbst zu wägen, selbst zu wählen, selbst zu berechnen; . . . er produziert ja nur, um zu genießen.“ [18]) Das individuelle Bedürfnis entscheidet über den Gewinn beim Tausche: „Im nationalökonomischen Sinne ist jeder Tausch Gewinn, weil er beiden Tauschenden ein Genußmittel verschafft, das sie außerdem entbehren würden.“ [19]) Nicht Stofferzeugung und Verarbeitung, wie die Physiokraten und Smith lehrten, sind allein produktive Arbeiten; nicht irgendwelche beliebige Sachen werden produziert, sondern bestimmte, vom Bedarf erstrebte Güter; nicht Güter gleichen Wertes werden ausgetauscht, sondern jeder Tauschende schätzt das empfangene Gut höher als das hingegebene und erzielt auf diese Weise einen Gewinn. Die ökonomischen Tatsachen werden nicht im technisch-objektiven Sinne erklärt, vielmehr wird ihre Deutung

---

[14]) v. Soden, Nationalökonomie, 2. Bd., 1806, S. 173.
[15]) Ebenda, S. 221.
[16]) v. Soden, Nationalökonomie, 1. Bd., S. 142.
[17]) Ebenda, 2. Bd., S. 187.
[18]) Ebenda, 2. Bd., S. 205.
[19]) Ebenda, 2. Bd., S. 173.

von einem psychologischen Vorgange aus versucht. Mit diesen Hinweisen auf einige Problemkreise werden die umfassenden Ansätze zu einer psychologisch-subjektivistischen Lehre bei v. Soden hinreichend unter Beweis gestellt.

v. Soden ist damit der erste deutsche Gelehrte, der der Wirtschaftslehre eine psychologische Basis gegeben und eine subjektivistische Wertlehre begründet hat. Sein Ausgangspunkt ist der Mensch mit seinem Streben nach Wohlstand, d. h. nach Genuß. Von dieser Erkenntnis aus gelangt er zu neuen Einsichten in die ökonomische Problematik, wie unsere wenigen Beispiele über die Produktivität der Arbeit, über die Produktionsbestimmung und über den Tauschgewinn gezeigt haben. Und es ist recht wahrscheinlich, daß Gossen mit durch v. Soden zu seiner Genußlehre angeregt worden ist.

§ 4.

Gottlieb Hufeland.

Wie schon aus dem Titel „Neue Grundlegung der Staatswirtschaftskunst" hervorgeht, ist Hufeland sich vollkommen bewußt, mit diesem Werke[20]) eine neue Grundlage der Nationalökonomie geschaffen zu haben. Er betont dies in der Vorrede, in der er über sein Verhältnis zu Smith schreibt, daß es „sich nur aus einem höheren Standpunkt, wie ich ihn aufgefunden zu haben glaube" übersehen lasse, noch nachdrücklich: „denn ich gestehe es frei, daß ich eine durchaus veränderte Hauptansicht dieser Wissenschaft darzustellen vorhabe, unter der sich, wie mir scheint, vieles bisher schon Behauptete fester begründen, und manche neue Lehre hervorgehen wird."[21])

Diese „veränderte Hauptansicht" offenbart sich in der Wendung vom Objekt zum Subjekt: nicht objektiv gegebene

[20]) Hufeland, Gottlieb, Neue Grundlegung der Staatswirtschaftskunst, durch Prüfung und Berichtigung ihrer Hauptbegriffe von Gut, Wert, Preis, Geld und Volksvermögen, mit ununterbrochener Rücksicht auf die bisherigen Systeme, Gießen, 1. Teil, 1807.

[21]) Hufeland, a. a. O., Vorrede.

Größen und Mengen, sondern die Vorstellungen und Meinungen der Menschen dienen zur Erklärung der wirtschaftlichen Wirklichkeit. „Es ist keine tote, für sich selbst fortschleichende, nur von Stufe zu Stufe fallende Materie, was den Kreis der Güter und ihre Verhältnisse ausfüllt; auch diese Sphäre belebt nur der Geist des Menschen."[22])

An verschiedenen Stellen der Betrachtungen Hufelands über die Güter finden sich Bemerkungen über den Wert eingestreut. Der Wertbegriff trägt allerdings insofern einen Anhauch objektivistischer Färbung, als Hufeland im Wert „die Eigenschaft einer Sache, ein Mittel zu einem menschlichen Zweck (ein Gut) sein zu können,"[23]) erblickt. Der Wert aber ist keine Eigenschaft einer Sache, er haftet nicht an der Sache, er ist vielmehr ein Urteil über die Sache, etwas Gedankliches. Diesen Charakter des Wertes verkennt Hufeland nun durchaus nicht, wie aus anderen Stellen zu entnehmen ist, wo er die Bestimmung des Wertes von den Vorstellungen und Meinungen des Menschen abhängig erklärt. „Die Bestimmung von Gut und Wert (ist) nur von zufälligen, unter sich verschiedenen, sich abändernden Vorstellungen, d. h. von Meinungen abhängig."[24]) Oder: „den Wert kann er (der Mensch) wohl schaffen, indessen immer nur eben darum, weil dieser Wert allezeit ganz von der seiner eigenen Wirkung überlassenen Vorstellung abhängt."[25]) Auch das Zustandekommen der widersprechendsten Bewertungen wird erhellt. Der Vergleich der Güter und ihr Austausch „hängt nur von der Vorstellung einzelner Individuen ab; und da nun diese so höchst verschieden in Kenntnissen, Ansichten, Meinungen, Wünschen und Begierden sind, so wird eine unendliche Verschiedenheit der Würdigung und Vergleichung der Güter dadurch erzeugt."[26]) Ein weiteres Zitat lehnt die objektivistische Wertauffassung ab. „Keine Sache

[22]) Hufeland, a. a. O., S. 23.
[23]) Ebenda, S. 17.
[24]) Ebenda, S. 23.
[25]) Ebenda, S. 41.
[26]) Ebenda, S. 62.

ist etwas wert, weil sie vorhanden, entstanden, hervorgebracht ist, sondern nur dann, wenn sie zu einem Zweck als Mittel dienen kann.“ [27])

Die Beziehung von Zweck und Mittel tritt hier bereits zum zweitenmal in Erscheinung. Sie spielt in Hufelands Erörterungen eine bedeutende Rolle; denn auf sie gehen seine neuartigen Erklärungsversuche des Wertes und der Güter zurück. Erst die Zwecksetzung ermöglicht es den Menschen, aus dem Reiche der Sachen Mittel zu entdecken, in den Kreis der Güter zu erheben und ihnen Wert beizulegen. In der Zwecksetzung ist ein subjektives Wollen, ein psychischer Vorgang, zu sehen, und alle nachfolgenden Akte sind Erkenntnisakte. Von diesem Standpunkt aus empfängt auch die oben zitierte Definition des Wertes ihre subjektivistische Bedingtheit. [28])

Die Gutsbestimmung erfolgt bei Hufeland vollkommen nach subjektivistischen Erwägungen. Wieder, wie bei der Erklärung des Wertes, bildet die Beziehung von Zweck und Mittel den Ausgangspunkt. Er unterscheidet zwischen willkürlich gewählten Zwecken und notwendigen Zwecken. Diese werden durch die Natur (Grundbedürfnisse, wie Nahrung, Kleidung, Wohnung) und durch die Gewohnheit (Nebenbedürfnisse, bloße Lust) gesetzt. Erst von den Zwecksetzungen aus wird es möglich, Güter zu erkennen: „Ohne Vorstellung eines Zweckes ist kein Gut möglich.“ [29]) „In allen Fällen aber ist immer ohne die Begierde nach Zwecken, ohne die Begierde, Bedürfnisse zu befriedigen und Genießungen zu haben, kein Gut möglich.“ [30])

---

[27]) Hufeland, a. a. O., S. 26 f.

[28]) Angesichts dieser ganz klar vertretenen Ansicht Hufelands von der Abhängigkeit des Wertes von menschlichen Meinungen bleibt es ein Rätsel, wie Zuckerkandl, a. a. O., S. 91 f., schreiben konnte: „Hufeland hat sich in Bezug auf den Wert wieder den Ansichten A. Smiths genähert.“ Selbst der Hinweis, Hufeland lasse den Tauschwert auf einer anderen Grundlage beruhen als den Gebrauchswert, ist unzureichend für diese Behauptung, die in dieser peremtorischen Fassung nicht richtig ist; denn Hufeland (a. a. O., S. 122) gesteht ein, daß der Tauschwert „als ein mittelbarer Gebrauchswert anzusehen“ ist, da mit ihm eine Sache für einen bestimmten Zweck eingetauscht und zu einem unmittelbaren Mittel würde.

[29]) Hufeland, a. a. O., S. 26.

[30]) Ebenda, S. 26.

Von den Zwecken her wird die Wahl unter den Dingen danach vorgenommen, inwieweit sie als geeignet zur Zweckerreichung erscheinen, als Mittel zum Zwecke erkannt werden. „Alle Güter sind nur Güter vermöge der Vorstellung, die Menschen (einer oder mehrere) sich davon machen.„ [31]) „Eine Sache ist aber nie anders Mittel, als wenn sie dafür geachtet wird; wenn man ihr Tauglichkeit zum Zwecke (Wert) beilegt. Die vorhandenen Dinge müssen als Mittel zu Zwecken betrachtet, als solche gedacht und vorgestellt werden; sonst sind sie keine Güter. Ohne Vorstellung eines Dinges als eines Mittels zu einem Zweck ist kein Gut möglich.“ [32]) Die Gutseigenschaft ist somit rein subjektiv bedingt, ebenso wie der sich aus diesen Sätzen von selbst ergebende Gutsbegriff: „jedes Mittel zu einem Zweck eines Menschen.“ [33])

Dieser Gutsbegriff findet weitgehende Anwendung, ohne Rücksicht auf das sachliche Substrat der Mittel. Was bei einem Volke als Unrat weggeworfen wird, wird von einem anderen Volke als Leckerei geschätzt, z. B. faule Eier. „Notwendig ist zum Dasein eines Gutes Vorstellung und Meinung; aber fast ohne Beschränkung zufällig und abweichend der Inhalt derselben.“ [34]) Der Kreis der Güter kann also alles umfassen, was nur irgend einem Zwecke zu dienen vermag.

Auch gegen die objektivistische Richtung, die die Güter durch Arbeit entstehen läßt, wendet sich Hufeland und verteidigt seine Ansicht. Er sagt: „Es darf nicht übersehen werden, daß die Dinge, welche Güter werden, zu solchen gebraucht werden können, zwar größtenteils durch Arbeit entstehen mögen; daß sie aber durch Arbeit nicht Güter werden, sondern daß dieses nur durch die Vorstellung von ihrem Wert, von ihrer Tauglichkeit als Mittel zu einem Zweck, den man hat und erreichen will, abhängt.“ [35])

---

[31]) Hufeland, a. a. O., S. 20.

[32]) Ebenda, S. 26.

[33]) Ebenda, S. 17.

[34]) Ebenda, S. 23 f.

[35]) Ebenda, S. 39.

Mit diesen Worten weicht Hufeland von der bisherigen Lehre ganz entschieden und bewußt ab, wie er selbst betont.[36]) Im Gegensatz zu den Lehren der Physiokraten und der englischen Schule sieht er im Boden und in der Arbeit nicht Güterquellen, sondern nur Kräfte, die „Dinge, welche Güter werden," erzeugen können. Er führt die Entstehung der Güter auf den „schaffenden Geist" der Menschen zurück und hebt dessen Produktivkraft hervor. „Man muß darauf sehen, daß der Geist des Menschen wirklich seine Sphäre hat, in der er etwas schafft, nämlich wenn er Vorstellungen bei sich und anderen erzeugt. Daß also demzufolge ein Gut Gut, also das wird und ist, worauf hier alles ankommt, macht in der Tat dieser schaffende Geist allein möglich. Der Mensch kann freilich in anderem Sinne so wenig schaffen, als vernichten; aber diese seine Unfähigkeit geht nur den Stoff an. Den Wert kann er wohl schaffen, indessen immer nur eben darum, weil dieser Wert allezeit ganz von der seiner eigenen Wirkung überlassenen Vorstellung abhängt."[37]) Aus diesen Sätzen spricht noch einmal ganz deutlich die subjektive Bedingtheit der Gutsbestimmung und des Wertes. Die genaue Unterscheidung des Stofflichen vom Geistigen, die Hufeland bei der Erklärung ökonomischer Tatsachen vornimmt, ist eine wesentliche Leistung dieses Forschers und eröffnet der Wissenschaft neue Untersuchungsziele.

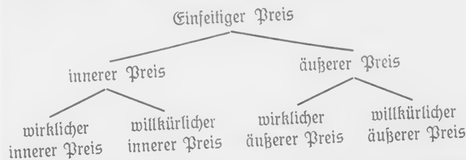
Die Ausführungen über den Preis nehmen mehr als zwei Drittel des Hufelandschen Werkes ein. Es ist hier nicht der Ort, diese Betrachtungen eingehend zu behandeln oder sachlich zu kritisieren. Wir haben nur ihre Orientierung am Wertsubjektivismus zu ermitteln, also lediglich zu untersuchen, wie weit subjektivistische Erwägungen zur Erklärung des Preisproblems herangezogen werden.

Hufeland entwickelt ein umfangreiches, etwas umständliches Begriffsschema.[38]) Er geht aus vom „einseitigen Preis",

---

36) Hufeland, a. a. O., vergl. S. 39 ff.
37) Ebenda, S. 41.
38) Ebenda, S. 127 ff.

das ist „die Schätzung des Gutes durch jede Partei." Das „Zusammentreffen beider Bestimmungen des Tauschwertes" bildet den „doppelseitigen Preis," während der Marktpreis „der durch die gleichförmige Meinung auf einem Markte bestimmte Preis heißt."[39]) Der „einseitige Preis" wird noch weiter analysiert, wie folgende Übersicht veranschaulicht:



Bei näherer Betrachtung gewinnt diese Fülle von Begriffen Leben und zeigt bekannte Züge. Um das Ergebnis vorwegzunehmen: es handelt sich um eine Analyse der Angebots- und Nachfrageseite.

Der „innere Preis," den „der Weggebende setzt," wird von der Angebotsseite bestimmt. Er enthält einen objektiven Faktor, den wirklichen inneren Preis, nämlich den Kostenpreis, und einen subjektiven Faktor, den willkürlichen inneren Preis, „für den der Weggebende die Sache an andere geben will."

Der „äußere Preis," den „der Begehrende beschließt," kennzeichnet die Nachfrageseite. Er ergibt sich aus den „wirklichen äußeren Preis," der „sich in den meisten Fällen nach dem wahren Gebrauchswert (richtet), den wir der begehrten Sache beilegen" und dem „willkürlichen äußeren Preis" (Nennpreis oder Geldpreis), der „ganz unabhängig vom Gebrauchswert" ist.

Schon diese knappe Wiedergabe der Hufelandschen Ausführungen zeigt, daß er sich mit der einfachen Erklärung der Preisbildung aus den Kosten oder aus den angebotenen

---

39) Hufeland, a. a. O., S. 144.

und nachgefragten Mengen nicht begnügt, vielmehr den Kosten nur geringen Einfluß einräumt und den subjektiven Momenten weitgehende Beachtung schenkt.

Noch eindringlicher werden die subjektiven Schätzungen der tauschenden Parteien zur Erklärung der Preisbildung herangezogen in der Schilderung, die Hufeland von der Entstehung des „doppelseitigen Preises" gibt. [40]) „Die eigentliche Erzeugung des doppelseitigen Preises entwickelt sich nähmlich also: der Weggebende will auf einer Seite soviel als möglich für seine Sache haben; aber er will sie auf der anderen Seite doch weggeben. Der Begehrende hingegen will einesteils so wenig als möglich dafür geben, aber andernteils doch die Sache haben. Jener nimmt dabei zunächst weder auf den wirklichen inneren, noch auf den wirklichen äußeren Preis — weder auf die Kosten der Erzeugung, noch auf den wirklichen dadurch zu erhaltenden Nutzen — Rücksicht. Er fordert, soviel er nur irgend zu erhalten hofft: es mag ihn die Sache auch noch so wenig kosten oder der andere noch so wenig damit in der Tat anfangen können. Er sieht nur auf den Eifer, mit dem der andere sie begehrt, und auf dessen Fähigkeit, den verlangten Preis zu zahlen, und steigert, hierauf gestützt, seine Forderung, so hoch es immer nur sein kann. Immer aber findet er einschränkende und herabstimmende Gegengründe in seinem Verlangen, wegzugeben, weil er die Sache nicht gebraucht, oder wenigstens andere Sachen stärker wünscht und begehrt. Diese Geneigtheit zum Weggeben wird nun wieder häufig durch die Rücksicht modifiziert, ob derjenige, der die Sache sucht oder begehrt, eine ähnliche, ihm gleichgeltende, anderswo leicht oder schwer haben könnte; also ob Vorrat, Überfluß oder Mangel von solchen Sachen da sei, oder vielmehr, um es noch genauer zu sagen, sie wird erhöht oder herabgestimmt durch die Meinung, die der Weggebende von diesem Überfluß oder Mangel hat, und welche wahr oder irrig sein, näher das Ziel treffen oder weiter davon streifen kann. Ebenso der Begehrende. Auch sein

[40]) Hufeland, a. a. O., S. 137 ff.

Verlangen hält die Willkür in der Preisbestimmung nieder oder treibt sie in die Höhe, je nachdem er glaubt, der Weggebende habe ein geringes oder großes Bedürfnis, geringe oder große Begierde nach etwas anderem; je nachdem er glaubt, es sei wenig oder viel von solchen Sachen vorhanden, wie er sie verlangt, so daß er so viel, als er deren bedarf, leicht oder weniger leicht haben könnte. Indessen ist seine Willkür selbst immer eingeschränkt durch den Umfang seines Vermögens oder durch das, was er davon für die Sache weggeben kann."

Was immer man auch sachlich an diesen Sätzen zu beanstanden fände, die Entwicklung des Preises aus subjektiven Erwägungen beider Kontrahenten bleibt davon unberührt. Der Verkäufer veranschlagt nicht die Kosten des Gutes, noch dessen wirklichen Gebrauchswert, sondern er erwägt das Verlangen des Käufers und seine Zahlungsfähigkeit und bestimmt hiernach den zu fordernden Preis. Seine Preisforderung wird ferner beeinflußt einmal durch sein eigenes Verlangen nach anderen Gütern, weshalb er die eigenen, für ihn wenig nutzbaren, weggeben muß, und zum anderen durch seine Meinung über die Menge der vorhandenen Güter bei den übrigen Verkäufern und über die Surrogatmöglichkeiten des Käufers. Der Käufer läßt sich in der Preisbewilligung leiten von seiner Meinung über die Notwendigkeit seines Kontrahenten zum Verkaufe, seiner Ansicht über den angebotenen Vorrat und von seiner Zahlungsfähigkeit. Es sind also eine Reihe von subjektiven Erwägungen, die auf beiden Seiten angestellt werden, und die zur Preisbildung führen.

Auf dieser Grundlage bildet sich nun der Marktpreis. „Die einfachste Erscheinung desselben ist diese: der Begehrende sucht unter allen Weggebenden denjenigen, der von ihm den geringsten Preis fordert; der Verkäufer denjenigen, der am meisten geben will. In dessen ist dieses Begehren und Weggeben gewöhnlich nicht auf eine Person von der einen Seite eingeschränkt; sondern auf beiden Seiten stehen mehrere, wollen mehrere gleiche oder ähnliche Sachen eintauschen und vertauschen

und wirken gegeneinander mit ihren gegenseitigen Kräften.“ [41]) Der Marktpreis wird richtig als die soziale Resultante der verschiedenen subjektiven Bewertungen gesehen und erklärt. Freilich ist die Erklärung, wie es von der geringsten Preisforderung und der höchsten Preiswilligkeit zu einem einheitlichen Preis kommt, noch recht dürftig und sehr allgemein gehalten. Immerhin könnte man in diesen beiden Angaben die Anfangsglieder der von Böhm-Bawerk für Käufer und Verkäufer aufgestellten Schätzungsreihen erblicken und könnte durch graduelle Zunahme der Preisforderung bezw. Abnahme der Preiswilligkeit die fehlenden Glieder ergänzen, so daß sich die vollständigen Reihen mit den Wertschätzungen

auf Seite der Käufer	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1,
auf Seite der Verkäufer	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

ergeben. Doch führt diese Konstruktion weit über Hufelands Standpunkt hinaus.

Die objektivistische Preistheorie wird von Hufeland bekämpft. Zunächst wendet er sich gegen die Ansicht Smiths, der Preis hänge von der darauf verwendeten Arbeit ab, die mit vielerlei Gründen widerlegt wird.[42]) Von dem natürlichen Preis, Kostenpreis plus gewöhnlichem Gewinn, sagt Hufeland: „er ist nie ein Preis, der unmittelbar wirkt, und auf das Güterverhältnis Einfluß hat. Er ist nur ein ungefährer Maßstab zum Vergleichen der in dem menschlichen Verkehr wirklich bewilligten und gegebenen Preise; er veranlaßt Vorstellungen, welche auf Bestimmung und Beurteilung der wirklich gegebenen äußeren und doppelseitigen Preise gehen.“ [43]) Die objektive Preistheorie verhilft nur zu einem „ungefähren Maßstab“, weshalb sie von Hufeland verworfen wird; denn es „. . . ergibt sich mit der reinsten Klarheit, daß es eine durchgehends falsche Grundlage ist, wenn man aus dem inneren Preise — es sei der wirkliche oder der natürliche — alle übrigen Bestimmungen

[41]) Hufeland, a. a. O., S. 145.
[42]) Ebenda, S. 154 ff.
[43]) Ebenda, S. 379.

des Preises ableiten und alles Güterverhältnis entwickeln will.“ [44]) In heutiger Terminologie würde man kurz sagen, es ist falsch, bei der Preiserklärung von den Kosten auszugehen.

Als Ergebnis können wir feststellen: Hufeland hat die subjektive Natur des Wertes erkannt. Seine Gutsbestimmung erfolgt rein aus subjektivistischen Erwägungen. Der Preis wird durch mannigfaltige Momente und Vorstellungen erklärt, die Bestimmungsgründe werden ausführlich untersucht. Somit kann Hufelands Werk als einer der ersten Versuche angesehen werden, die das Stofflich-Technische aus dem Wesen der Wirtschaft ausscheiden, und die eine neue Wirtschaftsauffassung vertreten, als deren Grundlage eine bestimmte geistige Einstellung der Menschen zur Güterwelt gelegt wird. Wenn auch der Versuch in der Einzelausführung von Mängeln nicht frei geblieben ist, so verdient doch der Entschluß, mit der herrschenden objektivistisch-materialistischen Lehre zu brechen und einen Neubau auf dem Fundament eines Wertsubjektivismus zu errichten, Anerkennung.

§ 5.

Johann Friedrich Lotz.

Wie bei Hufeland, so ist auch bei Lotz [45]) die Beeinflussung durch die Kantische Philosophie unverkennbar. Er unterscheidet scharf zwischen „Dingen an sich“ und „Dingen von Wert“ und betont die produktiven Kräfte des menschlichen Geistes noch schärfer als Hufeland. Im Verein mit der Natur schaffe der menschliche Geist eine Menge Dinge, aber nur er allein erhebe sie von Dingen an sich zu Dingen von Wert.[46]) Dieser Gedanke bildet die Basis des Lotzschen Werkes.

Das Wesen des Wertes hat Lotz richtig erkannt. Er verwirft die Ansicht, die den Wert als eine der Sache in-

[44]) Hufeland, a. a. O., S. 379.
[45]) Lotz, Joh. Friedr., Revision der Grundbegriffe der Nationalwirtschaftslehre in Beziehung auf Teuerung und Wohlfeilheit, und angemessene Preise und ihre Bedingungen, Koburg und Leipzig, 4 Bände, 1811—1814.
[46]) Lotz, a. a. O., 1. Bd., 1811, S. 5.

härierende Eigenschaft, beruhend auf Arbeit und Kosten, ansieht.[47] Er spricht geradezu von der „subjektiven Beziehung“ zwischen Mensch und Gut. „Von Gütern, Dingen von Wert, kann immer nur in subjektiver Beziehung die Rede sein. Der Wert einer Sache ist keineswegs eine Eigenschaft, welche ihr schon an sich betrachtet, abgesehen von irgend einem menschlichen Urteile über ihre Tauglichkeit als Mittel zu menschlichen Zwecken, anklebt; sondern er ist — was man jedoch nicht immer gehörig beherziget zu haben scheint — bloß das Produkt des Urteils irgend eines menschlichen Wesens über ihre Tauglichkeit als Mittel für menschliche Zwecke; — eines Urteils, das bloß von den Ansichten abhängt, welche der Urteilende von jenen Zwecken hat, und von der Tauglichkeit der Dinge als Mittel für sie.“ [48]

Wieder begegnet uns die Zweck-Mittel-Beziehung als Ursache der Wertung, die einen psychischen Akt darstellt. Ein zweites Zitat zeigt nochmals kurz und eindeutig die Ansicht von Lotz über das wirkliche Wesen des Wertes. „Der Wert einer Sache geht, sozusagen, vom Inneren auf das Äußere herüber, ... er beruht auf etwas bloß Idealem.“ [49] Dieser Gedanke ist heute Allgemeingut der Wissenschaft geworden, und die Worte selbst bedürfen keiner Berichtigung, um auch heute noch ihre Brauchbarkeit für die Erklärung des Wertes zu behalten.

Während die objektivistische Wertauffassung konsequenterweise keine Wertveränderungen eines Gutes annehmen kann, falls es seine wertbildenden Eigenschaften unverändert beibehält und stets mit gleichem Arbeits- und Kostenaufwand herzustellen ist — die Ausnahmen für Seltenheitsgüter durchbrechen das Erklärungsprinzip und decken seine Unzulänglichkeit auf — kann die subjektivistische Wertlehre die Veränderungen des Wertes aus einem einheitlichen Prinzip erklären, nämlich aus

[47]) Lotz, a. a. O., 1. Bd., 1811, S. 109.
[48]) Ebenda, S. 37.
[49]) Lotz, a. a. O., 3. Bd., 1813, S. 6.

der Abhängigkeit des Wertes vom Denken, Fühlen und Wollen der Menschen. Die Erkenntnis von der „Verschiedenheit in der Bestimmung des Werts der Güter, welche die nächste Folge der Individualität und der Subjektivität der Wertschätzung ist,“ [50] wird von Lotz wiederholt hervorgehoben und veranlaßt ihn auch zu der folgenden Bemerkung: „Für die Bestimmung des Wertes der Güter gibt es keinen kategorischen Imperativ, wie für die Bestimmung dessen, was recht und sittlich ist.“ [51] Einen tiefen Einblick in die Lotzsche Auffassung vermittelt der Ausspruch, daß „.... eine ewige Versatilität unserer Grundsätze, Maximen und Meinungen, die Urteile der Besitzer und Begehrer vom Werte und von der Entbehrlichkeit und Unentbehrlichkeit der in den Tausch kommenden Waren unaufhörlich hin und her treibt, die Ansichten vom Werte der Dinge von Tag zu Tag ändert, so daß das Gut, welches heute auf der Skala der Dinge von Wert die oberste Stelle einnahm, morgen in der Klasse der nichtswürdigen Dinge erscheint.“ [52] Die Ursachen der Wertveränderung sind als solche subjektiver Art erkannt, ihr Einfluß auf die Wertbestimmung eindringlich geschildert, ihre Folgen im Bereiche der Objekte, der Güter, treffend gekennzeichnet.

Lotz findet jedoch diesen steten Wechsel höchst unerfreulich, und er wünscht Herbeiführung einer gewissen Beständigkeit und Sicherheit hinsichtlich der Beurteilung des Wertes. Der Politiker spricht aus ihm, wenn er fordert, die Regierungen sollen darauf hinarbeiten, „den Geist der Veränderlichkeit in unsren Ansichten von Gut und Wert zu verbannen, der unser Zeitalter ergriffen hat.“ [53] Geeignete Maßnahmen hierzu seien Belehrungen des Publikums und nicht Gebote und Verbote; denn „der menschliche Wille läßt sich durch äußere Motive nie so gut leiten wie durch innere.“ [54] Es sind dies Anklänge an

[50]) Lotz, a. a. O., 1. Bd., S. 40.
[51]) Ebenda, S. 43.
[52]) Lotz, a. a. O., 2. Bd., 1811, S. 30 f.
[53]) Ebenda, S. 33.
[54]) Ebenda, S. 36.

moderne Ideen, die die Wertbildung als abhängig von den allgemeinen Anschauungen einer Gruppe, eines Standes oder eines Volkes erklären, die die subjektive Wertschätzung „nur als Medium, um das allgemeine Werturteil zum Ausdruck zu bringen“ [55]) betrachten.

Die traditionelle Unterscheidung von Gebrauchswert und Tauschwert wird auch von Lotz beibehalten. Doch kommt er in seinen Erörterungen über den Gebrauchswert der heutigen Ansicht, die diese Unterscheidung als unerheblich und überflüssig betrachtet, sehr nahe. Der Gebrauchswert wird von Lotz nochmals ausgegliedert in einen Gebrauchswert „im weiteren Sinne“ und „im engeren Sinne.“ „Im weiteren Sinne hat jede Sache Gebrauchswert, an der der menschliche Geist in irgend einer Beziehung Tauglichkeit zur Befriedigung irgend eines menschlichen Zweckes wahrnimmt.“ [56]) Es gibt also hiernach nur einen Wert, den Gebrauchswert, und es kann auch nur einen Wert geben, denn Gebrauch und Tausch von Gütern sind keine kontradiktorischen Gegensätze, da der Tausch nur eine bestimmte Art des Gebrauches ist. Gebrauchswert „im weiteren Sinne“ und Tauschwert sind identisch; denn „er ist nichts weiter als: eine eigene, bestimmte Art ihres Gebrauches; denn die Bestimmung einer Sache zum Tausche ist nichts weiter als eine eigene Art ihres Gebrauches.“ [57]) Mit diesen Worten wird auch heute noch die Ablehnung der Unterscheidung von Gebrauchswert und Tauschwert begründet.

Die beiden anderen Werte, Gebrauchswert „im engeren Sinne“ und Tauschwert, werden von denselben subjektiven Vorstellungen aus erklärt: Gebrauchswert „im engeren Sinne“ ist „Tauglichkeit eines Gutes als Mittel für einen oder mehrere bestimmte eigene Zwecke eines bestimmten Individuums,“ und „das charakteristische Merkmal des Tauschwertes“ liegt

[55]) Rost, Bernhard, Die Wert- und Preistheorie mit Berücksichtigung der dogmengeschichtlichen Entwicklung, 1908, S. 162 f.
[56]) Lotz, a. a. O., 1. Bd., S. 29.
[57]) Ebenda, S. 29.

„in der Tauglichkeit eines Gutes, sich für dieses Gut auf dem Wege des Tausches irgend ein anderes Gut zu verschaffen.“ [58]) Es sind lediglich Einschränkungen der weiteren Definition des Gebrauchswertes für einige Hauptfälle des Gebrauches.

Der Preis wird von Lotz definiert als „ein Gut oder eine Masse von Gütern, . . . welche der Begehrer eines Gutes demjenigen gibt, dessen Gut er tauscht.“ [59]) Er unterscheidet einen „wirklichen“ Preis und einen „angemessenen“ Preis, deren Zustandekommen er verschieden erklärt: der „wirkliche“ Preis bestimmt sich unabhängig vom Wert der Güter und ihren Kosten; der „angemessene“ Preis werde bestimmt durch den Wert der Güter und durch ihre Kosten.

Wir haben uns im folgenden nicht in eine sachliche Auseinandersetzung mit dieser Preislehre einzulassen, sondern untersuchen lediglich, inwieweit beim Aufbau dieser Theorie subjektivistische Erklärungselemente zugrundeliegen.

Der „wirkliche“ Preis ist der Preis, der auf dem Markte wirklich gezahlt wird; er ist „das Resultat eines Kampfes zwischen dem konkurrierenden Besitzer und Begehrer.“ [60]) „Die Preisbestimmung selbst ist in der Regel und in den meisten Tauschfällen ein bloßes Produkt der Willkür der tauschenden Parteien; die Folge einer Übereinkunft derselben, welche gewöhnlich mehr auf zufälligen Bedingungen beruht, als auf Eigenschaften, welche den in Tausch gebrachten Gütern wesentlich ankleben. Aus jenen Bedingungen, welche die Willkür motivieren, geht der wirkliche Preis hervor, ohne Rücksicht auf den Wert der Güter und den Betrag ihrer Schaffungskosten.“ [61]) Nach diesen Sätzen scheint die Preisbestimmung völlig launenhaft und unbegründet zu sein: weder die Eigenschaften der Güter, noch die Schaffungskosten, noch sonstige bestimmbare Größen erklären den „wirklichen“ Preis; lediglich

[58]) Lotz, a. a. O., 1. Bd., S. 30.
[59]) Ebenda, S. 67.
[60]) Ebenda, S. 72 ff.
[61]) Ebenda.

aus „zufälligen Bedingungen“ soll er hervorgehen. Die Aufzählung [62]) dieser Bedingungen bei Lotz offenbart, daß es sich um eine Analyse von Angebot und Nachfrage handelt, wobei subjektive Beweggründe am häufigsten erwähnt werden: Entbehrlichkeit oder Unentbehrlichkeit des Gutes, Bereitwilligkeit zum Tausche, die Ansicht von der anderweitigen Beschaffung, Urteil über Bereitwilligkeit und Fähigkeit des Kontrahenten.

Von diesen Motiven, die ausführlich abgehandelt werden, interessiert uns besonders das erste: Entbehrlichkeit oder Unentbehrlichkeit des Gutes, weil es auch die Wertbildung beeinflußt; denn ein entbehrliches Gut wird geringer geschätzt als ein unentbehrliches, dem mehr Beachtung gewidmet wird. Wenn Lotz auch nachdrücklich den Wert als Bestimmgrund des Preises ausschließt, so hat sich doch mit diesem Motiv ein Element der subjektivistischen Wertlehre in seine Preiserklärung eingeschlichen. Dieses kleine Beispiel mag dartun, mit welcher Kraft der Wertsubjektivismus auch dort sich durchsetzt, wo er, eben erst erkannt, als gestaltendes Prinzip bewußt ausgeschlossen wird. Aber nicht allein die Einführung dieses Bestimmungsgrundes des Preises, auch seine nähere Erörterung läßt die Wirkung subjektivistischer Wertvorstellungen erkennen. Lotz sagt: „Der Preis geht aus einer Vergleichung der Vorteile hervor, welche sich jeder Teil von dem Besitze des Gutes verspricht, das der andere ihm für das seinige im Tausch überlassen will; und diese Vergleichung ist das Resultat einer Untersuchung, welche jeder Teil für sich über die Grade der Unentbehrlichkeit oder Entbehrlichkeit der gegen einander zu tauschenden Güter für ihn selbst anstellt.“ [63]) Vor uns liegt im Keime die moderne Preistheorie. In der „Vergleichung der Vorteile“ erkennen wir die psychologische Abwägetätigkeit von Nutzen und Kosten der wirtschaftenden Menschen. Auf Grund dieses individuellen Nutzen- und Kostenvergleichs ergibt sich die intersubjektive Wertresultante, der Preis, als soziales Phänomen.

62) Lotz, a. a. O., 1. Bd., S. 74 ff.
63) Ebenda, S. 118.

Lotz hat nicht nur die von ihm ausgesprochene Unabhängigkeit des Preises vom Werte und von den Schaffungskosten, wie diese den Wert betreffenden Ausführungen beweisen, nicht einwandfrei begründen können, sondern hat sogar ein Element der subjektivistischen Wertlehre in seine Erklärung des „wirklichen“ Preises eingefügt. Auf diese Weise muß er seine Behauptung von der Unabhängigkeit des Preises vom Werte schon in der Beweisführung negieren. Eine weitere Anerkennung der Abhängigkeit des Preises vom Werte befindet sich im Zusammenhang mit den Betrachtungen über die „ewige Versatilität unserer Grundsätze, Maximen und Meinungen“ (siehe oben S. 27), aus der eine ständige Änderung des Wertes resultiert. „In dieser Veränderlichkeit“, sagt Lotz, „liegt eine der Hauptursachen des oft unerklärbaren Wechsels der Preise mancher Waren.“ [64])

Über den „angemessenen“ Preis können wir uns kurz fassen. Er ähnelt etwa dem „gerechten Preis“; er ist der Preis, der sein sollte, im Gegensatz zum wirklich zustandekommenden Preise. „Was auf die Erhöhung des Wertes oder des Schaffungskostenbetrages einer Ware wirkt, wirkt immer auch auf die Erhöhung ihres angemessenen Preises; und was auf die Verminderung jener Bedingungen wirkt, wirkt auch auf Erniedrigung dieses Preises.“ [65]) Der Wert wird hier, neben den Herstellungskosten, als das bestimmende Moment des Preises hingestellt. „Es sind die Ansichten des Urteilenden von der Tauglichkeit einer Ware für menschliche Zwecke, welche sein Urteil über ihren angemessenen Preis bestimmen.“ [66])

Diese Darlegungen veranschaulichen zur Genüge, daß Lotz seine Preislehre nicht ohne Rekurs auf subjektivistische Wertvorstellungen aufgebaut hat, obwohl er gerade dies vermeiden wollte. Man kann daraus entnehmen, wie unentbehrlich der Wertsubjektivismus als Hilfsmittel zur Erklärung ist,

64) Lotz, a. a. O., 2. Bd., S. 31.
65) Ebenda, 3. Bd., 1813, S. 5.
66) Ebenda, 3. Bd., S. 6.

und wie er selbst dort in Erscheinung tritt, wo bewußt auf den Gebrauch dieser Lehre verzichtet wird.

Zusammenfassend können wir sagen: Lotz hat den Wert als etwas Ideales, als eine Beziehung vom Subjekt zum Objekt erkannt und die Wertänderungen als Folge des psychischen Verhaltens der Individuen erklärt. Seine Unterscheidung von Gebrauchswert und Tauschwert ist lediglich formaler Natur, denn er erkennt im Tausch nur eine bestimmte Art des Gebrauches. In der Preislehre konnte der Einfluß von Elementen der subjektivistischen Wertlehre auf die Bildung der Preise nachgewiesen werden.

Mit diesen Ausführungen glauben wir die Anfänge des Wertsubjektivismus in Deutschland aufgezeigt zu haben. Allerdings konnten wir nicht alle diejenigen Schriftsteller behandeln, bei denen sich Gedanken über die subjektive Bedingtheit des Wertes finden. Obwohl wir daher auf Vollständigkeit keinen Anspruch erheben können, sind wir jedoch der Meinung, daß wir die wichtigsten Lehren, die wir als Anfänge des Wertsubjektivismus bezeichnen, dargestellt und gewürdigt haben.

Zweiter Hauptteil.

Ansätze zur subjektivistischen Wertlehre im Schrifttum der dreißiger Jahre.

Im vorangehenden Hauptteil haben wir die Anfänge des Wertsubjektivismus kennen gelernt. Dabei ist uns eine Fülle von Elementen einer subjektivistischen Werttheorie entgegengetreten. Das Bedürfnis und seine Befriedigung wird als Ausgangspunkt des Wertes bezeichnet. Das Wesen der Bedürfnisempfindung wird untersucht und seine Bedeutung für die Wertbestimmung erkannt. Der Einfluß der Nützlichkeit der Wirtschaftsgüter und ihrer Seltenheit wird aufgezeigt. Der Wert wird als eine Schöpfung des menschlichen Geistes, als etwas Gedankliches erkannt. Die Wertveränderungen werden als Folge der Verschiedenheit der Individuen und ihrer wechselnden Ansichten und Meinungen erklärt, und die Begriffe von Gebrauchswert und Tauschwert so festgelegt, daß sie nahezu Synonymen gleichen, und ihre Unterscheidung überflüssig wird. Auch die Erklärung von eigentlich sozialökonomischen Problemen, besonders die Entstehung der Preise, wird bereits auf Grund der subjektivistischen Wertvorstellungen vorgenommen.

Beachtenswert ist der Gegensatz der Verfahren, mit welchen diese Erkenntnisse gewonnen wurden. Bei den deutschen Gelehrten, besonders bei Hufeland und Lotz, ist die Abhängigkeit von der Philosophie Kants unverkennbar; sie gehen von der Unterscheidung des „Dinges an sich“ und seiner „Erscheinung“ und von dem Postulat der Schöpferkraft des mensch-

lichen Geistes aus. Ihre Ergebnisse sind durch Deduktionen dieser Voraussetzungen gewonnen. Die fremdländischen Gelehrten scheinen mehr durch empirische Beobachtungen, also auf induktivem Wege, zu ihren Einsichten gelangt zu sein. Wir finden bei ihnen meist Betrachtungen einzelner Gedanken des Wertsubjektivismus, wie Erörterungen über das Bedürfnis und und seine Befriedigung, oder über die Nützlichkeit, wovon dann auf die subjektive Natur des Wertes geschlossen wird, während bei v. Soden das Streben des Menschen zum Wohlstand, zum Genuß, bei Hufeland und Lotz der menschliche Geist von vornherein das Fundament für ihre Betrachtungen abgibt, und der Wert auf diese Weise gar nicht anders als etwas Gedankliches, als ein Urteil, als eine Beziehung vom Subjekt zum Objekt, aufgefaßt werden konnte.

Wenn wir noch den Umstand erwägen, daß die deutschen Gelehrten von der Ansicht durchdrungen waren, mit ihren Werken eine neue Grundlage für die Nationalökonomie geschaffen zu haben, eine Grundlage, die bewußt gegen das Smith'sche System gerichtet ist, dann können wir mit guten Gründen den Ursprung der subjektivistischen Wertlehre in Deutschland an den Anfang des neunzehnten Jahrhunderts legen. Freilich sind dann noch Jahrzehnte vergangen, ehe eine vollkommene subjektivistische Wertlehre ausgebaut wurde und die Grundlage eines wissenschaftlichen Systems bildete.

Bis dahin gehen objektivistische und subjektivistische Wertauffassung nebeneinander her und ringen um Anerkennung als gestaltendes Prinzip der Wirtschaftslehre. Wie die folgenden Untersuchungen einiger nationalökonomischer Werke aus den dreißiger Jahren zeigen werden, hat sich die Anerkennung der Subjektivität des Wertes durchgesetzt. Auch zur Erklärung wichtiger ökonomischer Probleme bedient man sich schon teilweise der subjektivistischen Wertlehre. Wir werden in einem ersten Kapitel die Anschauungen einiger Autoren über den Wert prüfen und auch auf einzelne durch die Wertauffassung bedingte Problemgestaltungen eingehen, um in einem zweiten

Kapitel an dem Beispiel eines Autors zu zeigen, wie stark sich die subjektivistischen Wertvorstellungen bei dem Aufbau seines Lehrgebäudes Geltung verschafft haben.

I. Kapitel.

Die Anerkennung der Subjektivität des Wertes.

§ 6.

„Was ist Wert und Preis?"

Eine Auseinandersetzung zwischen objektivistischer und subjektivistischer Wertauffassung.

Einen augenscheinlichen Beweis für das Bewußtsein von der Gegensätzlichkeit der objektivistischen und subjektivistischen Wertlehre bietet eine kleine anonym erschienene Schrift: „Was ist Wert und Preis?" [1]) aus dem Jahre 1829. Die Ansichten von Vertretern der objektivistischen Lehre werden zitiert und widerlegt; die subjektive Natur des Wertes wird erkannt, und der Zusammenhang von Wert und Preis ersichtlich gemacht.

Der unbekannte Verfasser kritisiert zunächst die Smithsche Arbeitswertlehre, indem er ausführt, daß das Resultat der Arbeit ganz verschieden ausfalle je nach Alter, Geschlecht und Beruf der Arbeiter. Die Arbeit sei wohl erforderlich, um eine Sache herzustellen, aber sie könne nicht den Wert der Sache bestimmen, „weil zuvörderst ein Maßstab nötig ist, um den Wert der Arbeit zu bestimmen."[2]) Auch der von Jacob in seinem Werke: „Grundsätze der Nationalökonomie oder Nationalwirtschaftslehre," 1805, unternommene Versuch, die Verschiedenheit der Arbeit durch ein gemeinsames Maß auszugleichen, nämlich durch Einführung eines „gemeinen Arbeitstages" als Einheit, mit der der Wert

¹) Materialien zur Kritik der Nationalökonomie und Staatswirtschaft. Zweites Heft: Was ist Wert und Preis?, Berlin, 1829.
²) Ebenda, S. 34.

vollkommener Arbeiten zu bestimmen ist, bleibt unzureichend. Für die Ermittlung des „gemeinen Arbeitstages“ müßten die verschiedensten Umstände (Art der Arbeit, Leistungsfähigkeit, Geschicklichkeit usw.) berücksichtigt werden, woran die Lösung der Aufgabe im allgemeinen scheitere. Auch sei nicht abzusehen, „wie die rohesten Arbeiten mit industriellen und intellektuellen Hervorbringungen verglichen werden könnten.“ [3]) Die von J. B. Say vertretene Ansicht, der Wert werde durch die Hervorbringungskosten (Arbeitslohn, Kapitalzins und Grundrente) bestimmt, wird zurückgewiesen. Allerdings könne der Produzent sagen, seine Produkte kosten ihm einen bestimmten Betrag, aber damit sei doch noch nicht der Wert, den diese Produkte für andere haben, bestimmt. [4]) Gegen Ricardo wird der Nutzen oder die Genießbarkeit als wertbestimmendes Element bezeichnet und nicht die Arbeit; auch lasse sich kein unveränderlicher Wertmaßstab aufstellen. „Ein unveränderlicher Maßstab der Werte ist eine Chimäre, weil man die Werte nicht anders als durch Werte messen kann, d. h. immer nur durch eine ihrem Wesen nach veränderliche Qualität. Hieraus geht nicht hervor, daß der Wert überhaupt chimärisch sei; er ist es eben so wenig als die Wärme der Körper, die auf gleiche Weise der Stetigkeit ermangelt.“ [5])

Nachdem die objektivistische Wertlehre zumeist durch immanente Kritik widerlegt wurde, werden einige Schriftsteller zitiert, bei denen die Bestimmung des Wertes auf der Meinung der Menschen beruht. Der Graf v. Soden sei der erste, der eine richtigere Definition vom Werte gegeben habe, [6]) und Storch habe die richtige Beziehung zwischen Wert und Arbeit aufgezeigt. Die Dinge haben nicht deshalb Wert, weil Arbeit zu ihrer Herstellung erforderlich ist, sondern weil die Dinge für nützlich angesehen werden, wird Arbeit zu ihrer Hervorbringung

[3]) Materialien, a. a. O., S. 36.
[4]) Ebenda, S. 37.
[5]) Ebenda, S. 41.
[6]) Ebenda, S. 38.

aufgewendet. [7]) „Herr v. Jacob hat in seinem Werke: Grundsätze der Nationalökonomie oder Theorie des Nationalreichtums, 1825, zuerst die richtige Definition des Wortes Wert gegeben.“ [8]) Er hat erkannt, daß es keinen materiellen unveränderlichen Maßstab der Dinge gibt, und daß die Meinung und nicht die Arbeit den Wert der Dinge bestimmt. Auch J. B. Say erkennt in einem späteren Werke: „Cours complet d'économie politique pratique,“ 1828, die Bestimmung des Wertes durch die Nützlichkeit an. [9])

Mit diesen Hinweisen auf einige wenige Namen, unter denen wir Hufeland und Lotz vermissen, begnügt sich der unbekannte Verfasser und sagt abschließend: „Die besseren Schriftsteller aller Nationen sind jetzt über diesen Hauptgrundsatz einig. Es ist also anerkannt, daß die Vorstellung von der Nützlichkeit einer Arbeit oder Sache den Wert derselben bestimmt, daß es nicht möglich ist, daß das Resultat einer Arbeit, noch weniger der Grad der Anwendung der Kräfte, um etwas hervorzubringen, der Maßstab des Wertes einer anderen Arbeit sein kann, weil diese wechselseitigen Veränderlichkeiten in Zeit und Raum nie ein festes Prinzip abgeben können, weil es überhaupt keinen materiellen unveränderlichen Maßstab der Dinge gibt und geben kann.“ [10])

Aus diesen Worten wird die Ablehnung der objektivistischen Wertlehre ebenso klar ersichtlich wie die Anschauung, daß der Wert auf einer Vorstellung der Menschen beruht, also die Anerkennung einer subjektivistischen Wertlehre vorliegt. Wir wenden uns nunmehr zu dem positiven Teil der Schrift, den Ausführungen über die Begriffe Wert und Preis.

„Der Wert ist allgemein die Nützlichkeit oder die Annehmlichkeit einer Sache.“ [11]) Durch die Ausdehnung des Begriffes auf die Annehmlichkeit sollen auch diejenigen Güter, die nicht

[7]) Materialien, a. a. O., S. 41.
[8]) Ebenda, S. 43.
[9]) Ebenda, S. 44.
[10]) Ebenda, S. 44.
[11]) Ebenda, S. 46.

physisch genießbar sind, einbezogen werden, wie Gemälde, Schauspiele, Konzerte, Bücher usw.; Güter, die keine Nützlichkeit haben, wohl aber Annehmlichkeit, und die „mit in das Gebiet der Nationalökonomie gehören." Die Definition drückt die Subjektivität des Wertes freilich nicht klar aus. Man könnte versucht sein, die Nützlichkeit oder die Annehmlichkeit als inhärierende Eigenschaften der Sachen anzusehen und damit diesen Wertbegriff als einen objektivistischen zu erklären. Das trifft jedoch nicht zu. Wie wir bereits wissen, läßt der Verfasser den Wert durch die „Vorstellung von der Nützlichkeit" einer Sache bestimmen, also von psychischen Erwägungen. Noch schärfer bringt er das Wesen des subjektivistischen Wertes zum Ausdruck in einer Bemerkung, die unmittelbar auf die Wertdefinition folgt. In dieser Bemerkung bezeichnet er den Wert „als ein Verstandesurteil über die Nützlichkeit oder Angenehmheit eines Dinges." [12]) In diesem Begriff ist die Beziehung vom Menschen zu einer Sache, vom Subjekt zum Objekt, enthalten. Die Subjektivität des Wertes ist damit anerkannt.

Dieser Wertbegriff gilt jedoch nur allgemein, er sagt noch nichts über den Grad der Nützlichkeit, über den Wert der Sachen im Tauschverkehr. Dieser Grad der Nützlichkeit wird durch Vergleich der gesuchten und angebotenen Mengen von Gegenständen ermittelt. Der Tauschwert wird daher definiert als „der Grad der Nützlichkeit der Sachen, der durch das Verhältnis des Angebots zum Begehr bedingt wird," so daß allgemein gesagt werden könnte: „Wert ist die absolute und Tauschwert die komparative Nützlichkeit oder Angenehmheit einer Sache." [13]) Der Tauschwert wird auf die gleiche Wurzel wie der Wert zurückgeführt, und die Abhängigkeit des Tauschwertes vom Werte zugegeben. Damit wird eine Erkenntnis ausgesprochen, die den Anhängern einer objektivistischen Werttheorie, die einen unvereinbaren Gegensatz zwischen Tauschwert und Gebrauchswert sehen, völlig abwegig erscheinen muß.

[12]) Materialien, a. a. O., S. 46.
[13]) Ebenda, S. 47.

Mehr als diese beiden Begriffe sind nicht erforderlich und „überflüssig." [14]) Auch der Unterscheidung zwischen Tauschwert und Preis steht der Verfasser skeptisch gegenüber, und er will erweisen, ob es sich dabei tatsächlich um „zwei verschiedene Begriffe" oder nur um „verschiedene Bezeichnungen der nämlichen Begriffe" handelt.[15]) Zunächst negiert er die Smithsche Ansicht, die den Preis durch Arbeit begründet, und schreibt: „Was würde denn aus der Definition des Wertes werden, wenn sie nur auf die Sachen, in so fern sie in Ruhe bleiben, angewandt werden könnte; wenn sie aber in Bewegung gesetzt werden, nicht der Grad der wechselseitigen Nützlichkeit, sondern die auf die wechselseitigen Sachen verwandte Arbeit den Tauschwert entscheiden sollte — denn es ist offenbar, daß hier nur vom Tauschwerte gesprochen wird, es mag nun die Nützlichkeit oder die Arbeit als Wertmesser angenommen werden." [16]) Schon daraus läßt sich die Ansicht des Verfassers, den Preis als eine auf dem Werte beruhende Erscheinung aufzufassen, erkennen, die noch erhärtet wird durch seine Zustimmung zu einer Rezension. Seiner Meinung nach ist „die richtigste Ansicht über die Worte Wert und Preis in einer Rezension der Allgemeinen Literatur-Zeitung, November 1821, Nr. 296, enthalten." [17]) Es heißt darin: „Der Wert bedeutet den Grad der Güte einer Sache. Der bestimmte Tauschwert eines Dinges, durch eine bestimmte Quantität eines Tauschmittels ausgedrückt, ist sein Preis. Preis drückt also wirklich eine nähere Bestimmung des Tauschwertes aus, und kann in vielen Fällen ohne Nachteil mit dem Ausdruck Tauschwert verwechselt werden."

Wir finden demnach bereits am Anfang der Ausbildung einer subjektivistischen Wertlehre eine bemerkenswerte Beschränkung hinsichtlich der Anzahl ihrer Begriffe, der sich auch der unbekannte Verfasser der Schrift „Was ist Wert und Preis?" an-

[14]) Materialien, a. a. O., S. 47.
[15]) Ebenda, S. 49.
[16]) Ebenda, S. 51.
[17]) Ebenda, S. 54 f.

schließt, wenn er sagt, daß „der Preis überall der im Gelde bestimmte und ausgedrückte Grad der Tauschnützlichkeit ist, und daher Tauschwert und Preis überall synonym sind.“ [18]) Diese Beschränkung auf wenige Begriffe ist um so beachtlicher, als sich noch in dem Philippovich'schen Grundriß [19]) ausführliche Erörterungen über einen Komplex dieser Begriffe: Wert, subjektiver Gebrauchswert, subjektiver Tauschwert, objektiver (volkswirtschaftlicher) Tauschwert, Preis, vorfinden, während die Wissenschaft gut mit den beiden Grundbegriffen Wert und Preis allein auskommt.

Es ist sicherlich kein geringes Verdienst dieser kleinen Schrift, in einer Zeit, als die objektivistische Wertlehre noch allgemein anerkannt wurde, auf ihre logischen Mängel hingewiesen und ihre Begriffe von Wert und Preis als falsch hingestellt zu haben. Die Erklärung dieser Begriffe erfolgt von einer neuen Grundlage aus und führt zum Wertsubjektivismus. In dieser Schrift werden somit Wertobjektivismus und Wertsubjektivismus schroff gegenübergestellt, und sie kann daher das Verdienst beanspruchen, weitere Kreise auf die Problematik der Wertlehre aufmerksam gemacht zu haben.

§ 7.

Karl Heinrich Rau und Karl Friedrich Schenck.

Rau sagt: „Derjenige Grad von Vorteil, welchen ein sachliches Gut für seinen Eigentümer hervorbringen kann, heißt sein Wert im weiteren, unbestimmten Sinne. In diesem liegt überhaupt nur die Anerkennung irgend einer Tauglichkeit für menschliche Zwecke.“ [20]) Dem Werte liegt eine Beziehung zwischen Subjekt und Objekt zugrunde. Er ist etwas Gedankliches, wie aus dem Worte „Anerkennung“ zu entnehmen ist und aus dem

[18]) Materialien, a. a. O., S. 56.
[19]) von Philippovich, Grundriß der politischen Oekonomie, 1. Bd.: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 19. Auflage, Tübingen, 1926, S. 242 ff.
[20]) Rau, K. H., Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, 2. Auflage, Heidelberg, 1833, S. 53.

folgenden Zitat: „Der Wert liegt im Urteile des Menschen, obschon dieses wiederum zum Teil auf der Wahrnehmung äußerer Umstände, nämlich gewisser Eigenschaften der körperlichen Güter, beruht.“ [21])

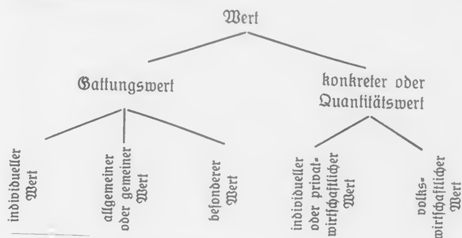
Die subjektive Natur des Wertes wird durch diesen Satz klar ausgedrückt. Selbst der Versuch Rau's, dieses „Urteil“ auf der Wahrnehmung „gewisser Eigenschaften der körperlichen Güter“ beruhen zu lassen, führt nur zu einer Festigung der Subjektivität des Wertes; denn die Beschaffenheit der Sachen wirkt nicht unmittelbar auf das „Urteil“ des Menschen, sondern mittelbar über die „Wahrnehmung“. Erst muß die Beschaffenheit der Sache wahrgenommen oder als tauglich für menschliche Bedürfnisse erkannt werden, also einen geistigen Reflex auslösen, ehe es zu ihrer Bewertung kommt.

Rau unterscheidet den Wert in zweifacher Hinsicht [22]): erstens als Gattungswert, zweitens als Quantitätswert. Der Gattungswert, die allgemeine Fähigkeit der Güter zur Beförderung menschlicher Zwecke, beruht auch auf subjektiven Schätzungen, verhilft jedoch nur zu bescheidenen Erkenntnissen und versagt ganz bei der Erklärung der Preisbildung, z. B. bei der Lösung des Paradoxons: hoher Wert, aber geringer Preis des Brotes — geringer Wert, aber hoher Preis des Diamanten. Die Lösung solcher Probleme ist nur möglich bei Zugrundelegung konkreter Bedürfnisse und konkreter Mengen eines Gutes. Ein Ansatz hierzu findet sich bei Rau in seiner Auffassung des konkreten oder Quantitätswertes. Er ist die Schätzung eines gewissen Quantums eines Gutes im Verhältnis zu dem Vorrate, den eine bestimmte Person davon hat, und zu deren Bedarf. Ein das Bedürfnis übersteigender Vorrat erscheint dann überflüssig, so daß der konkrete Wert des Überschusses, selbst bei sehr hohem Gattungswert des Gutes, für den Eigentümer verschwindet. „Das zweite Exemplar des geschätztesten Buches, Kupferstiches usw. ist für den Eigentümer

[21]) Rau, a. a. O., S. 55 f.
[22]) Ebenda, S. 56 f.

fast ohne allen konkreten Wert. Wer sich mit dem Bedarfe versorgt hat, kauft nicht mehr von derselben Sache, wenn sie auch noch so wohlfeil ist, er müßte sie denn wiederverkaufen oder länger aufbewahren wollen und können.“ [23]) In diesem Beispiel ist schon das Gossensche Sättigungsgesetz enthalten. Das folgende Zitat überrascht durch seine tiefe Erkenntnis betr. die Wichtigkeit des Wertes für den wirtschaftenden Menschen. „Obschon es bei oberflächlicher Betrachtung scheinen mag, als achte man nur auf die Preise, so bilden doch die Werte der in den Verkehr tretenden Dinge den, nur nicht gerade offen ausgesprochenen, Bestimmgrund der Handlungen. Für jede Ware gibt man nur so viel, als ihr Wert ratsam macht, und unter vielen Dingen von gleichem Preise wählt jeder das für ihn wertvollste. Der Wert ist es, der unsere Auswahl zwischen vielerlei Dingen bestimmt, die einerlei Preis haben.“ [24]) In ganz vortrefflicher Weise wird die Wirksamkeit des Wertes hervorgehoben. Er lenkt die Handlungen der Menschen und ist der Maßstab bei ihren Kosten- und Nutzenvergleichen. Besseres kann man auch heute nicht sagen.

Auf die manigfachen Unterbegriffe des Wertes bei Rau einzugehen, erübrigt sich für vorliegende Arbeit. Die nachstehende Übersicht kann genügen:



[23]) Rau, a. a. O., S. 60 f.
[24]) Ebenda, S. 64.

Sämtliche Begriffe basieren auf subjektiven Schätzungen eines Menschen oder einer Gesamtheit von Menschen. Für unsere Zwecke kommt vor allem der „individuelle oder privatwirtschaftliche Wert“ in Betracht, dessen Wesen wir bereits oben bei der Erörterung des Quantitätswertes berücksichtigt haben, und der der heutigen Ansicht vom Werte am nächsten steht. Er ist der Wert, „nach welchem der einzelne sich richtet; er setzt ein einzelnes bestimmtes Wirtschaftsverhältnis voraus und äußert sich darin, daß er die Geltung des Gattungswertes unter gewissen Umständen verringert oder ganz aufhebt.“ [25])

Im Gegensatz zu diesen vielfältigen Wertbegriffen gebraucht Rau bei der Darstellung des Verhältnisses von Wert und Preis nur bemerkenswert wenig Begriffe. Er verzichtet auf die Unterscheidung von Gebrauchswert und Tauschwert und stellt lediglich Wert und Preis gegenüber. Mit dem Begriffe Wert ist schon der des Gebrauchswertes verbunden, und der „sogenannte Tauschwert ist, genau betrachtet, der Preis“, und daher „überflüssig.“ [26]) Der Preis wird richtig definiert als „eine Menge anderer Güter, die man für ein gewisses Gut im Tausche erhält.“ [27]) Er setzt den Wert voraus.

Unter den Bestimmungsgründen des Preises, die Rau anführt, nämlich: Wert, Kosten und Konkurrenz, steht der Wert an erster Stelle. Jedoch ist die Betrachtung über den Einfluß des Wertes auf den Preis recht dürftig. Als erste Regel kann man annehmen, sagt Rau, „daß der Preis eines Gegenstandes den Wert desselben für den Käufer nicht übersteigen könne.“ [28]) Die nächsten Regeln beziehen sich auf die anderen Preisbestimmungsgründe, auf die wir hier nicht einzugehen haben.

Mit diesen Darlegungen wollen wir die Behandlung Raus abschließen und uns der Betrachtung des Werkes von Schenck „Das Bedürfnis der Volkswirtschaft“ zuwenden. Er ist stark von Rau beeinflußt, den er sehr häufig zitiert.

[25]) Rau, a. a. O., S. 59 ff.
[26]) Ebenda, S. 54.
[27]) Ebenda.
[28]) Ebenda, S. 137.

Ähnlich wie Rau läßt Schenck den Wert „auf dem Urteile über die Größe der Vorteile, welche ein Gut dem Menschen gewährt", beruhen und unterscheidet mehrere besondere Wertbegriffe, wie allgemeinen Wert, individuellen Wert und Affektionswert.[29]) Der allgemeine Wert ist identisch mit dem Gattungswert, während die beiden anderen Begriffe die Schätzung der Güter durch einzelne Personen in besonderen Verhältnissen ausdrücken. Für unsere Zwecke genügt die Feststellung, daß der Wert subjektiv erklärt wird: „Der Wert im allgemeinen beruht in dem Urteile über den höheren oder geringeren Grad von Tauglichkeit, welche ein Gut für die wirtschaftlichen Zwecke seines jedesmaligen Eigentümers gewährt, und läßt sich daher nur in der Idee erfassen, fühlen, bemessen." [30]) Diese Worte lassen keinen Zweifel an der psychologischen Fundierung der Wertlehre zu. Die objektivistische Erklärung des Wertes ist überwunden.

Auch die Unterscheidung von Gebrauchswert und Tauschwert erkennt Schenck nicht an und läßt nur einen Wert, den Gebrauchswert, gelten. Allerdings lasse sich neben dem Gebrauchswert noch ein besonderer Wert für die Güterquellen denken, der „Wirkungswert", weil diese Güterquellen neben der Erzeugung nützlicher Gegenstände noch andere vorteilhafte Wirkungen äußern; z. B. gewähren die Wälder auch Schutz gegen Versandung, Stürme und Lawinen.[31]) Das ist wohl richtig. Aber die Einführung eines besonderen Begriffes für diese Tauglichkeit zum Schutze erübrigt sich aus den gleichen Gründen wie die Einführung des Begriffes Tauschwert für die Tauglichkeit zum Tausche; es sind lediglich Unterarten der Tauglichkeit zum Gebrauche. Immerhin geht aus dieser Begriffsbildung hervor, wie wirksam der Gedanke des Wertsubjektivismus sich bereits geltend macht. Denn dieser „Wirkungswert" ist mit der objektivistischen Wertlehre nicht zu erfassen, weil er nicht auf ein Sachgut Bezug hat, sondern auf eine werthabende Tatsache, — Schutz gegen Gefahr — also auf ein immaterielles oder Verhältnisgut.

Die Definition des Preises als „die Menge anderer Güter, welche für die Erwerbung des begehrten Gutes hingegeben wird",[32]) ist richtig. Auf die Preisbestimmung wirkt eine ganze Reihe von Umständen: der Wert, die Kosten, die Konkurrenz, die Geldmenge, das Absatzverhältnis, auf die wir nicht näher eingehen können. Uns interessiert nur die Abhängigkeit des Preises vom Werte.

Der Preis ist „in der Regel die Folge des höheren oder geringeren Gebrauchswertes, welcher den nötigen oder nützlichen Gegenständen beigelegt wird, mithin bei den mehrsten Verkehrsfällen das Kind des Wertes." [33]) Schenck stellt dieselbe Regel wie Rau auf: „Der Preis eines Gegenstandes kann den Wert desselben nicht übersteigen, wohl aber durch ihn erhöht werden." [34]) Die Beziehung zwischen Wert und Preis wird erkannt und durch das Wort „Kind des Wertes" treffend zum Ausdruck gebracht.

Beide Autoren zeugen für eine subjektivistische Auffassung des Wertes. Die objektivistische Auffassung des Wertes wird überhaupt nicht diskutiert. Der Wert wird in manigfachen Formen immer als eine Schätzung des Menschen aufgefaßt und den Gegenständen „beigelegt". Obwohl die Betrachtung des Gattungswertes überwiegt, zeigen sich doch schon Ansätze zur Bewertung konkreter Mengen. Auch für die Preisbildung wird der Wert als ein Erklärungselement benützt und dient zur Bestimmung der oberen Grenze des Preises. Die Begriffe Wert und Preis werden streng geschieden, und der Begriff des Tauschwertes als „überflüssig" ausgeschlossen.

[29]) Schenck, K. F., Das Bedürfnis der Volkswirtschaft nach ihrem dermaligen Standpunkte in den mehrsten deutschen Bundesstaaten, Stuttgart, 1831, S. 33 ff.
[30]) Ebenda, S. 35.
[31]) Ebenda, S. 36 f.

[32]) Schenck, a. a. O., S. 39.
[33]) Ebenda.
[34]) Ebenda, S. 54.

§ 8.

Johann Schön und Friedrich Schmidt.

Schön läßt die Gutseigenschaft auf Erkenntnisakten des menschlichen Geistes beruhen. Er hebt die Beziehungen zwischen Subjekt und Objekt hervor, die den Untergrund für die subjektive Wertschätzung ergeben. „Der Mensch beachtet nicht bloß die unmittelbare Brauchbarkeit, sondern auch die mittelbare; er sieht nicht nur auf die Genießbarkeit, sondern auch auf die Hilfsdienste der Körper; er schätzt nicht bloß dasjenige, was für ihn selber brauchbar ist, sondern auch dasjenige, welches andere brauchen; daher bietet die Geltung, d. i. der Wert der menschlichen Güter, so viele Betrachtungsseiten, so viele Unterschiede dar.“ [35])

Es sind Beziehungen rein geistiger Natur: der Mensch beachtet und erwägt die Tauglichkeit der Sachen nach verschiedenen Gesichtspunkten, er schätzt sie wegen ihrer Brauchbarkeit für verschiedene Personen, weshalb der Wert in ständiger Fluktuation bleibt. Das ist richtig gesehen und dargestellt. Schön ist zweifellos von Hufeland und Loß beeinflußt, wie aus nachstehendem Zitat hervorgeht: „Die Genießbarkeit und Brauchbarkeit liegt im Wesen der ökonomischen Güter eben so sehr als die Stoffartigkeit, und diese Eigenschaft stammt nie von der Natur her. Damit irgend ein Naturprodukt ein Gut werde, muß der Mensch erst die Brauchbarkeit desselben erkannt haben. Die Anerkennung der Brauchbarkeit ist aber schon eine Wirkung des menschlichen Geistes, eine Kopfarbeit.“ [36]) Auch aus diesen Worten geht deutlich hervor, daß es der menschliche Geist, daß es ein Akt der Erkenntnis ist, der aus der Materie diejenigen Teile aussondert, die brauchbar für den Menschen sind und daher zu Gütern erhoben werden. Mit dieser psychologischen Fundierung stellt sich Schön auf den Boden der subjektivi-

[35]) Schön, Johann, Neue Untersuchung der Nationalökonomie und der natürlichen Volkswirtschaftsordnung, Stuttgart, 1835, S. 45.
[36]) Ebenda, S. 43.

stischen Wertlehre. Es ist von diesem Standpunkt aus einfach undenkbar, irgendwelchen Objekten Gutsqualität zuzuschreiben, ohne daß auf den Menschen rekurriert wird.

Schön unterscheidet die Begriffe Gebrauchswert, Tauschwert und Preis. In der Beibehaltung des Begriffes Tauschwert liegt die Ursache, daß er Wert und Preis nicht mit genügender Schärfe trennt. Er schreibt: „Die Geltung, der Wert der Sachen, ist Gebrauchswert und Tauschwert. Der Gebrauchswert ist das Maß des Nutzens, den ein Gut, sei es durch Befriedigung der Bedürfnisse (Zehrwert), sei es durch Mitwirkung zu ökonomischen Zwecken (Nutz- oder Schaffungswert), einer bestimmten Person gewährt; der Tauschwert ist aber das Maß der Kauf- und Zahlungsfähigkeit, welche ein Gut seinem Besitzer verleiht, und der Preis ist der bestimmte Ausdruck des Tauschwertes, den eine Sache in konkreten Verhältnissen hat.“ [37])

Der Wertbegriff ist ein subjektivistischer. Er hat Bezug auf eine Person und deren Bedürfnisbefriedigung durch ein Gut. Einwandfrei zeigt das Wort „Nutzen“ die Subjektivität des Wertbegriffes; denn wegen des Nutzens, den ein Gut einem Menschen in einer konkreten Situation gewährt, wird es ja geschätzt und begehrt. Die Nutzempfindung ist aber ein psychologischer Vorgang. „Da der Preis nichts anderes ist als der konkrete, bestimmte Tauschwert der umzusetzenden Objekte, so müssen die Bestimmgründe des Tauschwertes auch die Bestimmgründe des Preises sein. Folglich wird der Preis der Objekte auf dem Gebrauchswert, auf der Nachfrage und dem Angebote der Objekte beruhen. Nächstdem wird bei der Wertabschätzung der Objekte der Kostensatz des Angebots als ein neues Moment sich geltend machen.“ [38])

Durch diese Sätze wird die Bestimmung des Preises ersichtlich. Schön begnügt sich nicht damit, die Preisbildung durch eine Formel zu erklären, sondern zählt eine Anzahl von Bestimmungsgründen auf; denn „es ist ganz falsch, wenn man

[37]) Schön, a. a. O., S. 34.
[38]) Ebenda, S. 92.

den Preis von einem Moment ganz regulieren läßt. In der Regel sind die Wirkungen, die von dem Gebrauchswert herrühren, die empfindlichsten, so daß der Gebrauchswert gerade die äußersten Punkte des Preises bezeichnet." [39]) Bei nicht beliebig vermehrbaren Gütern „entscheidet sehr oft nur der Gebrauchswert." [40]) Wenn Schön sich auch nicht weiter auf das Zustandekommen der Preise einläßt, so bildet doch schon dieser Satz einen beachtlichen Ansatzpunkt für die Bestimmung der Unter- und Obergrenze des Preises, die nur von der Nachfrage, also subjektiv, gesetzt wird.

Gegen die objektivistische Lehre vom Kostenpreis als dem notwendigen, natürlichen Preis schreibt er: „So wahr die Tauglichkeit für Menschenzwecke das erste Kennzeichen aller Güter bleibt, sie mögen sein wie sie wollen, so wahr muß doch wohl der Gebrauchswert den Anspruch behalten, die Basis des Preises zu sein." [41]) Die letzte Ursache der Preisbestimmung geht also vom Menschen aus und nicht von objektiven Größen, wie Kosten oder Menge der Anbieter und Nachfrager. Freilich muß auch Schön zugeben, daß „der Gebrauchswert meistens durch die Kosten und die Konkurrenz verdeckt wird; dann sieht man seine Wirkung nicht." [42]) Doch beweist diese Bemerkung nur, wie versteckt der letzte Bestimmgrund des Preises liegt, und welche Schwierigkeiten es bereitet, über die oberflächlich liegenden Bestimmungsgründe hinweg zu ihm vorzudringen. Man kann daher verstehen, daß die Theoretiker, die sich erstmals mit diesem Problem beschäftigten, eine objektivistische Wert- und Preislehre begründet haben.

So viel über Schön. Wir wollen noch kurz einen Autor erwähnen, dessen Werk „Der Mensch und die Güterwelt" [43]) uns allerdings nicht vorgelegen hat: Friedrich Schmidt. Wie

[39]) Schön, a. a. O., S. 95.
[40]) Ebenda.
[41]) Ebenda, S. 96.
[42]) Ebenda, S. 95.
[43]) Schmidt, Friedr., Der Mensch und die Güterwelt, oder über den Begriff und den Umfang der politischen Oekonomie, Zittau, 1834. Das Werk hat sich in den deutschen Bibliotheken nicht nachweisen lassen.

aus einigen Zitaten, die wir einer Rezension [44]) entnehmen konnten, zu ersehen ist, finden sich bei ihm sicherlich Ansätze zur subjektivistischen Wertlehre. So definiert er Gut als „die Tauglichkeit einer Sache, welche der Mensch für tauglich hält zur Befriedigung irgend eines seiner Bedürfnisse." Und ein zweites Zitat besagt: „Der Geist allein ist Quelle der Güterwelt." Schon diese beiden Aussprüche beweisen die Einstellung dieses Mannes zur Genüge, die etwa den Ansichten Hufelands und Lotz' ähneln mag. In einer anderen Rezension [45]) heißt es von ihm: „. . . er verbindet damit eine Kritik der elementarsten Grundsätze, welche sich heute zur Herrschaft erhoben zu haben scheinen und bekämpft manche derselben mit sehr glücklichen Waffen. . ." Es ist anzunehmen, daß es sich um eine Kritik der objektivistischen Wertlehre handelt.

§ 9.

A. F. Riedel.

Bei Riedel [46]) finden wir das subjektive Wesen des Wertes stark betont. Er geht aus von einer Untersuchung der Bedürfnisse und versucht eine Klassifikation derselben, kommt aber schließlich zu dem Schluß, daß die Wirtschaft die Bedürfnisse als etwas tatsächlich Gegebenes bereits vorfinde und sie als etwas ihr ganz Äußerliches ansehen müsse, wenn sie nicht über die Grenze des Wirtschaftens hinausschweifen wolle. [47]) Er hat die Beziehungen zwischen den Menschen und den Gegenständen richtig erkannt und sieht in der Nützlichkeit und dem Werte der Güter keine den Sachen innewohnenden Eigenschaften, sondern solche, die von den Menschen den Dingen beigelegt werden. „Die Nützlichkeit sachlicher Gegenstände ist

[44]) Pölitz, K. H. L., Kritische Übersicht der neuesten Literatur in dem gesamten Gebiete der Staatswissenschaften, 1835, 1. Bd., S. 268.
[45]) Literarische Zeitung, Berlin, 1834, S. 450.
[46]) Riedel, A. F., Nationalökonomie oder Volkswirtschaft, Berlin, 3 Bände, 1838—1842.
[47]) Riedel, a. a. O., 1. Bd., 1838, S. 22.

eine vorzüglich durch den Menschen den Dingen beigelegte Eigenschaft: sie ist ein Verhältnis, das beide Teile, den Menschen und die Sache, in gegenseitiger Beziehung zu einander voraussetzt.“ [48]) „Wert ist der wissenschaftliche Ausdruck für den Grad der Nützlichkeit verschiedener sachlicher Gegenstände, der sich von dem Ausdrucke Nützlichkeit nur eben dadurch unterscheidet, daß er damit den Nebenbegriff einer vergleichenden Schätzung verbindet.“ [49]) Es sind also lediglich Vorstellungen des menschlichen Geistes, die in der Nützlichkeit und dem Wert ihren Ausdruck finden. Die Objekte dienen wohl als Anknüpfungspunkt der Erwägungen, aber eben nur so lange, wie sie zur Befriedigung eines Bedürfnisses als tauglich erkannt werden. Sie werden sofort „ihren Wert einbüßen oder von der Wertstufe, welche sie einnehmen, tief herabsinken, ohne alle Veränderung im Objekt“, wenn das Bedürfnis sich wandelt oder sich anderer Objekte zu seiner Befriedigung bedient.[50]) Nach der objektivistischen Wertlehre geht aber eine Änderung des Wertes aus einer Veränderung der Objekte hervor.

Noch unmittelbarer betont Riedel die Subjektivität des Wertes, wenn er schreibt: „Die Anwendung des Gebrauchswertes als Maßstab zur Schätzung und Vergleichung nützlicher Gegenstände ist sehr schwierig; er ist überall durch Subjektivität bedingt; man erlangt von diesem Wert nur mit Mühe eine einigermaßen deutliche Vorstellung in Gedanken.“ [51]) Hier wird die Subjektivität des Wertes direkt ausgesprochen und als etwas Gedankliches bezeichnet. Die Schwierigkeit, den Wert zu fixieren, hat Riedel klar erkannt, weil jeder Mensch den Objekten eine verschiedene Schätzung angedeihen läßt, je nachdem, welchen Nutzen sie ihm gewähren; „denn den Wert der erlangten persönlichen Vorteile schätzt der einzelne nach seinen besonderen Ansichten und Neigungen ab.“ [52]) Trotzdem versucht

[48]) Riedel, a. a. O., 1. Bd., S. 21.
[49]) Ebenda, S. 23.
[50]) Ebenda, 3. Bd., S. 32 f.
[51]) Ebenda, 1. Bd., S. 32.
[52]) Ebenda, 3. Bd., S. 88.

er,[53]) wenigstens einige Bestimmungsgründe des Gebrauchswertes aufzustellen und nennt erstens Umfang, Dringlichkeit und Dauer der Bedürfnisse, zweitens Stärke und Sicherheit, also die Tauglichkeit der Gegenstände zur Bedürfnisbefriedigung, und drittens die Leichtigkeit ihres Gebrauches. Freilich läßt sich auch durch diese Bestimmgründe noch kein Maß des Gebrauchswertes aufstellen.

Die Rau'sche Unterscheidung von Gattungswert und Quantitätswert wird von Riedel übernommen und weiter entwickelt. „Jedes wirtschaftende Subjekt faßt den Wert der Gegenstände nur in deren unmittelbarer oder mittelbarer Beziehung auf seine eigenen Bedürfnisse, d. i. als konkreten Wert auf, welcher sowohl in Gebrauchswert als in Tauschwert beruhen kann, statt die Gegenstände nur nach ihrer Beziehung auf menschliche Bedürfnisse überhaupt und nach ihrer Bedeutung für die Erreichung der höchsten in der Natur und Bestimmung der Menschheit im allgemeinen gegebenen Zwecke oder nach ganz abstraktem Werte zu schätzen. Eine solche abstrakte Wertschätzung sachlicher Gegenstände liegt aber teils außerhalb der Grenzen der bloß wirtschaftlichen Einsichten, . . teils fällt der abstrakte Wert in den meisten Fällen mit dem konkreten Wert zusammen, sobald man ein ganzes Volk als wirtschaftendes Subjekt betrachtet.“ [54]) Diese Worte tragen wesentlich zur Überwindung des Begriffes Gattungswert bei, den Riedel „abstrakten Wert“ nennt. Mit diesem Begriff ist praktisch recht wenig zu erklären, ganz abgesehen von dem Umstand, daß er sich jeder näheren Erfassung entzieht; denn welcher Mensch vermöchte es wohl, z. B. die Bedeutung des Wassers für die Menschheit zu schätzen? Bei der Schätzung sieht der Mensch nicht auf die Gattung, sondern auf ein bestimmtes Quantum, und diese konkrete Menge wird in Beziehung gesetzt zu einem bestimmten Bedürfnis, das befriedigt werden soll. Nur auf diese Weise ist eine Bewertung möglich, die den Tat-

[53]) Riedel, a. a. O., 1. Bd., S. 24 f.
[54]) Ebenda, S. 40.

sachen gerecht wird. Wohl ist Wasser nützlich, aber es kann auch sehr schädlich sein, und seine Schätzung in Beziehung auf die Menschheit führt zu Fehlschlüssen: „Als ob das Wasser die gleiche Bedeutung hätte für den, den es vor dem Verdürsten rettet, wie für den, der darin ertrinkt", so charakterisiert Brentano[55] vortrefflich die Schwäche dieser Ansicht. Riedel zeigt durch seinen Begriff des „konkreten Wertes", daß er sich auf dem richtigen Wege zur Erfassung befunden hat und liefert so einen wichtigen Baustein für die subjektivistische Wertlehre.

Riedel hält an dem Begriffe Tauschwert fest, bezeichnet ihn aber als eine „vom Gebrauchswert abgeleitete Wertbestimmung: denn der Tauschwert jedes Dinges setzt Gebrauchswert für irgend eine Person, der Gebrauchswert aber nicht den Tauschwert für notwendig voraus." [56]) Er bekennt sich auch bei diesem unnötigen Begriff, den jedoch die objektivistischen Werttheoretiker gerade dem Gebrauchswert diametral gegenüberstellten, zur subjektivistischen Wertauffassung. Und eben so stellt er den Gebrauchswert an die erste Stelle seiner verschiedenen Bestimmungsgründe des Preises und spricht von der „Regel, daß der Gebrauchswert der Gegenstände zuvörderst darüber entscheide, welches Maß derselben in Preis und Kosten hingegeben werde." [57])

Auch außerhalb der Kapitel über den Wert finden wir Hinweise, die deutlich zeigen, daß Riedel auf dem Boden einer subjektivistischen Wertlehre steht.

So erklärt er den Tausch als produktiv, weil jeder Tauschende Gewinn davon habe. „Es wird von keiner Seite verloren und eingebüßt; der Tausch hat auf beiden Seiten ganz denselben Erfolg: von beiden Seiten wird etwas minder Wertvolles hingegeben, etwas Wertvolleres empfangen, und ein Gegenwert mit Überschuß über das dahingegebene zurückgenommen." [58]) Von einem Austausch von Äquivalenten im Sinne der klassischen Schule ist keine Rede mehr, es sei denn, „wenn man von der Differenz subjektiver Wertschätzung absieht." [59]) Hier stoßen wir bereits auf den terminus technicus, der eindeutig die Distanz von der objektivistischen Wertlehre anzeigt.

Den Kapitalzins definiert er als den „Preis für die Nutzung des Kapitals", und der Hauptbestimmungsgrund dieses Preises müsse in dem Gebrauchswert der Nutzung gesucht werden.[60]) Die Nutzung wird von zwei Seiten betrachtet: vom Kapitalgeber und vom Kapitalnehmer. Je nach der Nutzung, die beide Teile von der Anwendung des Kapitals erwarten, werden sie zu einer Preisfestsetzung kommen. Jedoch wird der Kapitalgeber geneigt sein, sich mit einem geringeren Zinssatz zu begnügen, als ihm die Nutzung der eigenen Kapitalanwendung verspricht, da er die Mühe der Selbstunternehmung in Abzug zu bringen hat, die der Kapitalnehmer übernimmt. Aus diesem Grunde wird dieser für gewöhnlich auch einen niedrigeren Zins zahlen, als er mittels Anwendung des Kapitals zu erwerben vermag. So sind für die Preisbildung der Kapitalnutzung subjektivistische Erwägungen über Mühe und Gefahren der Kapitalanlage von bestimmenden Einfluß.

Auch der Arbeitslohn[61]) hängt von dem Gebrauchswert der Arbeit ab. Da der Arbeiter den eigenen Gebrauchswert seiner Arbeitsfähigkeit nur wenig in Betracht zieht, und da der Fabrikarbeiter „in seiner Arbeit keinen Gebrauchswert besitzt, der ihm als schützende Grenze gegen allzu tiefe Erniedrigung seines Lohnes dienen könnte", so ist der Lohn ganz von der Nachfrage, d. h. von dem Gebrauchswert, den der Fabrikant der Arbeitskraft beilegt, abhängig. Der Arbeiter „könnte höchstens den Reiz, welchen Müßiggang und Faulheit für die

[55]) Brentano, Lujo, Die Entwicklung der Wertlehre, München, 1908, S. 42 f.
[56]) Riedel, a. a. O., 1. Bd., S. 29.
[57]) Ebenda, 2. Bd., S. 302 f.
[58]) Riedel, a. a. O., 1. Bd., S. 174.
[59]) Ebenda, 3. Bd., S. 5.
[60]) Ebenda, 2. Bd., S. 369 ff.
[61]) Ebenda, S. 399 ff.

Unkultur besitzen, als ein Surrogat des mangelnden Gebrauchswertes seiner Arbeit gegen den Reiz des Arbeitslohnes in die Waagschale legen.“ Riedel gibt damit die richtige Bestimmung der Untergrenze des Arbeitslohnes, die nur von der Nachfrage gesetzt wird. Er hat weiter erkannt, daß das Angebot sich gegen niedrige Preise nur schützen kann, wenn es ausreichende Surrogatmöglichkeiten, in diesem Falle also nutzbringende Verwendung der eigenen Arbeitskraft, zur Verfügung hat. Denn drückt die Nachfrage den Preis bis zur Grenze des Surrogatprofits des Angebots, dann wandelt sich das Angebot zur Nachfrage um und setzt damit die Untergrenze fest. Hat freilich der Fabrikarbeiter kein anderes Surrogat als „Reiz zum Müßiggang uud zur Faulheit“, so muß er sich einen sehr niedrigen Lohnsatz gefallen lassen. Mit dieser Erkenntnis gibt Riedel einen bemerkenswerten Beitrag zu einer Lohntheorie auf wertsubjektivistischer Grundlage.

Wie wir dargestellt haben, hat Riedel das Wesen des Wertes richtig erkannt als eine Eigenschaft, die den Dingen von den Menschen beigelegt wird, und hat wohl als einer der ersten den Ausdruck „subjektive Wertschätzung“ gebraucht. Besonders betont er die „Subjektivität“ des Gebrauchswertes, aber auch den Tauschwert faßt er als einen subjektiv bedingten Begriff auf. Ferner hat er gesehen, daß der Wertschätzung nur konkrete Mengen zur Befriedigung eines konkreten Bedürfnisses unterliegen. Auf Grund der subjektivistischen Wertauffassung kommt er zu der Folgerung, daß beim Tausche beide Kontrahenten Gewinn erzielen. Auch seine Theorie des Kapitalzinses und des Arbeitslohnes sind mit Hilfe der subjektivistischen Wertlehre gewonnen.

Unsere Ausführungen ergeben, daß die zitierten Autoren die objektivistische Wertlehre überwunden haben und übereinstimmend im Werte eine gedankliche Vorstellung erkennen, die sich die wirtschaftenden Menschen über die Gegenstände ihres Begehrens bilden.

II. Kapitel.

Anwendung subjektivistischer Wertvorstellungen zur Erklärung ökonomischer Probleme.

§ 10.

F. B. W. v. Hermann.

An einem Beispiele, den „Staatswirtschaftlichen Untersuchungen“ von Hermann[62]), wollen wir ausführlicher die Frage untersuchen, inwieweit sich der Autor bei der Behandlung der Probleme von subjektivistischen Wertvorstellungen hat leiten lassen. Wir wählen gerade Hermann, weil sich bei ihm keine langen Erörterungen über den Wertbegriff vorfinden, und weil er zweifellos der bedeutendste Theoretiker jener Zeit ist.

Wir werden zuerst die Ausführungen Hermanns über das Bedürfnis, den Gebrauchswert und den Wert zusammenstellen und dann auf die Behandlung der Probleme auf Grund subjektivistischer Wertvorstellungen eingehen.

A. Elemente einer subjektivistischen Wertlehre.

Wie wir gezeigt haben, wird das Bedürfnis für die Erklärung des Wertes seit langem an erster Stelle genannt. Man geht dabei von der richtigen Erkenntnis aus, daß die Befriedigung von Bedürfnissen ein subjektives Verhältnis darstellt und eine Wurzel der subjektiven Wertschätzung bilden muß. Wenn auch erst durch Gossen eine eingehende Untersuchung dieser Zusammenhänge erfolgte, so können doch in diesen Hinweisen auf den Zusammenhang zwischen Bedürfnissen und Wertbildung Ansätze zu einer subjektivistischen Wertlehre gesehen werden. Andeutungen dieser Art finden wir auch bei Hermann.

[62]) Hermann, F. B. W., Staatswirtschaftliche Untersuchungen über Vermögen, Wirtschaft, Produktivität der Arbeiten, Kapital, Preis, Gewinn, Einkommen und Verbrauch, 1832; zitiert wird nach der 3. Aufl., Leipzig, 1924, herausgegeben und mit einer Einleitung versehen von Prof. Dr. Karl Diehl, Freiburg i. B.

„Auf dem wirtschaftlichen Standpunkt wird die Brauchbarkeit eines Gutes nicht bloß auf die Zwecke der Technik, sondern auf das Bedürfnis bezogen, zu dessen Befriedigung es zuletzt mitwirken soll.“ [63]) Zwar will Hermann hier nur die allgemeine Tatsache der Brauchbarkeit eines Gutes durch das Bedürfnis bestimmt wissen, doch belegen andere Stellen deutlich, daß er auch das Maß derselben, den Wert, als durch das Bedürfnis bedingt ansieht: „Eine Änderung des Wertes von Arbeit und Nutzungen gegeneinander läßt sich nicht anders denken, denn als Änderung in der Befriedigung der Bedürfnisse oder in der Lebensweise, die jetzt mehr Produkte aus Nutzungen oder aus Arbeit verlangt als früher.“ [64]) Also aus der Änderung der Bedürfnisbefriedigung ergibt sich eine Änderung des Wertes. Und ein drittes Zitat sagt gerade heraus, daß „beide (gemeint sind Güter) durch den Umtausch zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse tauglicher, also wertvoller werden.“ [65])

Aus diesen Zitaten geht wohl zur Genüge hervor, wie Hermann die Bedürfnisbefriedigung für die Wertbildung anerkennt. Nicht ein Gut an sich hat Wert, sondern erst mit Bezug auf ein zu befriedigendes Bedürfnis bekommt es Wert beigelegt. Selbst Änderungen des Wertes nehmen ihren Ausgangspunkt in Änderungen der Bedürfnisse, die eine andere Schätzung des begehrten Gutes nach sich ziehen. Mit dieser Erkenntnis des Zusammenhanges zwischen Bedürfnis und Wertbildung liefert Hermann schon einen beachtlichen Baustein für eine subjektivistische Wertlehre. Aber er leistet noch mehr.

Anläßlich einer Auseinandersetzung über die Überproduktion schreibt er: „Soll es heißen, man könne mehr produzieren, als zur Befriedigung der Bedürfnisse zu verwenden ist, so ist die Frage zu verneinen, weil sich, wenn auch in der Quantität der Genußmittel derselben Art, doch in der Mannigfaltigkeit der Güter keine Grenze denken läßt.“ [66]) Ganz nebenbei kommt hier die Ansicht Hermanns zum Ausdruck, für die Befriedigung der Bedürfnisse mittels Genußgüter derselben Art lasse sich eine Grenze denken. Die Formulierung des Gossenschen Gesetzes lautet zwar anders, und er zieht auch weitere Konsequenzen, aber handelt es sich nicht hier wie dort um den gleichen Tatbestand: Eintritt der Sättigung bei anhaltender Genußbefriedigung? Nehmen wir noch folgenden Satz hinzu: „An sich unentbehrliche Güter in größerer Menge als man ihrer bedarf, werden entbehrlich“, [67]) und wir haben damit eigentlich das Gossensche Sättigungsgesetz im Embryonalzustand vor uns: die Begrenzung der Bedürfnisbefriedigung mittels Genußgüter derselben Art entspricht etwa der Sättigung, die Entbehrlichkeit an sich unentbehrlicher Güter entspricht der geringeren Schätzung.

Ein weiteres Beispiel soll noch beweisen, wie genau Hermann die Bedeutung der Bedürfnisbefriedigung für die Wertbildung erkannt hat. „Will aber der Arbeiter nicht weniger Nahrung genießen, so kann er sich andere Genüsse versagen oder mehr arbeiten. Er breche sich andere Genüsse ab, suche sich eine schlechtere Wohnung, erwärme und beleuchte sie weniger, kleide sich schlechter, so fallen die besseren Wohnungen und Kleidstoffe, wohl auch Holz und Licht im Preise, weil sie weniger begehrt sind; die Verteuerung der Lebensmittel bewirkt also hier Preisänderung anderer Produkte, die nicht unmittelbar für sie vertauscht werden.“ [68]) Klingt diese Darstellung nicht wie ein Beispiel aus der Grenznutzenschule? Um das dringliche Bedürfnis zu befriedigen, werden die weniger dringlichen Genüsse abgebrochen, die vom Arbeiter aufgestellte Wertskala erfährt eine Änderung durch Verteuerung der Lebensmittel. Er kann jetzt weniger Nahrungsmittel verbrauchen als früher, sein Nahrungsbedürfnis wird nicht mehr voll gesättigt, während alle anderen Bedürfnisse wie bisher gesättigt werden können.

[63]) Hermann, a. a. O., S. 333 f.
[64]) Ebenda, S. 239.
[65]) Ebenda, S. 302.

[66]) Hermann, a. a. O., S. 253, Anm.
[67]) Ebenda, S. 38.
[68]) Ebenda, S. 108.

Eine Störung seines Gesamtnutzens ist eingetreten, eine Neuordnung der Wertskala findet statt nach dem Gesetz des Genußausgleiches.

Es wäre allerdings eine allzu weite Auslegung, wollten wir aus diesen Hermannschen Sätzen eine Vorwegnahme der Gossenschen Gedanken herleiten. Es ist jedoch immerhin bezeichnend zu sehen, daß Hermann Betrachtungen ähnlicher Art, wie später Gossen, angestellt hat und auch zu ähnlichen Folgerungen gekommen ist. Selbst wenn wir unsere Parallele zu den Gossenschen Gesetzen als kühne Konstruktion betrachten, so ist doch aus ihr ersichtlich, welche Funktion bereits bei Hermann den Bedürfnissen und ihrer Befriedigung für die Bewertung der Güter zukommt.

Auch die Erklärung des Gebrauchswertes muß letzten Endes von den Bedürfnissen der Menschen ausgehen. Nur insofern, als ein Gut ein Bedürfnis befriedigen kann, wird ihm Gebrauchswert beigelegt. Der Gebrauchswert ist folglich immer subjektiv bedingt. Wenn wir bei Hermann eine Erklärung des Gebrauchswertes durch Zurückführen auf die Bedürfnisse nachweisen, haben wir einen erneuten Beweis gefunden, daß dieser Nationalökonom eine subjektivistische Wertlehre als Grundlage für die Untersuchung der wirtschaftlichen Probleme anerkannte.

Den Gebrauchs- oder Nutzwert definiert Hermann als „die unmittelbare Verwendbarkeit eines Gutes in den eigenen Nutzen des Besitzers.“ [69]) Schon diese Definition ist durchaus von subjektiven Wertvorstellungen diktiert. Es ergibt sich daraus, daß der Gebrauchswert, den mehrere Menschen einem Gute beilegen, verschiedene Größe annimmt, da jedem einzelnen durch das Gut verschieden große Nutzempfindung gewährt wird. Der Hermannsche Begriff des Gebrauchswertes ist bis heute nicht überholt worden; die neueste Definition weicht nicht wesentlich

69) Hermann, a. a. O., S. 4.

von der Hermannschen ab. „Der Gebrauchswert bedeutet die nötige Wirkungsfähigkeit eines Gutes für seinen Besitzer.“ [70])

Die individuelle Schätzung des Gebrauchswertes dient zur Erklärung des Gewinnes jeder Partei beim Tausche. „Beim einfachen und isolierten Tausch, durch den beide Parteien bloß ihr eigenes Bedürfnis befriedigen wollen, schätzen beide den Vorteil des Geschäftes am Gebrauchswerte, und auf diesem Standpunkt ist es möglich, daß jeder ein ihm wichtigeres Gut erhalten als hingegeben, also jeder gewonnen habe. Daß dies wirklich geschehen, muß man eben aus der Vertauschung der Güter schließen; indes bleibt die Schätzung immer individuell.“ [71]) Nach objektivistischer Auffassung könnten nur Güter gleichen Wertes, der durch objektiv festgelegte Größen bestimmt wird, gegeneinander ausgetauscht werden. Da Hermann noch keine eingehende Analyse subjektiver Wertschätzungen kennt, der individuellen Schätzung für den Tauschvorgang jedoch erhebliche Bedeutung zumißt, kann er die Tatsache, daß „jeder beim Tausche gewonnen habe“, nur aus der „Vertauschung der Güter schließen.“ Aus dem Nachsatz läßt sich eine leichte Resignation herauslesen, daß es nicht möglich ist, die individuelle Schätzung aus der Abgeschlossenheit des Individuums in das Licht der wissenschaftlichen Erkenntnis zu ziehen und sie für die Erklärung der ökonomischen Probleme nutzbar zu machen.

Die individuelle Schätzung des Gebrauchswertes, die den Gewinn für beide Kontrahenten eines Tauschaktes bewirkt, verhindert anderseits genaue Bestimmung seiner Größe. Ein Vergleich der Gebrauchsbewertungen eines Gutes durch verschiedene Menschen läßt sich daher kaum durchführen. Hermann sagt darüber: „Der Gebrauchswert der Güter oder ihre Fähigkeit, Bedürfnisse zu befriedigen, läßt sich schwer vergleichen und schätzen, weil es bei der völligen Verschiedenheit der Bedürfnisse und bei ihrer Abhängigkeit vom Urteil und Geschmack

70) M. Roche-Agussol, Die Werttheorie, in: Wirtschaftstheorie der Gegenwart, 2. Bd., Wien, 1932, S. 33.

71) Hermann, a. a. O., S. 76 f.

der Individuen in den meisten Fällen am Vergleichspunkt und Maßstab fehlt.“ [72]) Diese Worte sind ein eindringlicher Beweis für die Anerkennung subjektiver Bedingtheit der Wertbildung. Das Maß der Wertbildung sieht Hermann allein in subjektiven Faktoren: Verschiedenheit der Bedürfnisse, Urteil und Geschmack der Individuen.

Der Gebrauchswert wird, wie wir dargewiesen haben, durchaus auf Schätzungen der wirtschaftenden Menschen zurückgeführt. Die heutige Lehre macht grundsätzlich keinen Unterschied zwischen Gebrauchswert und Wert. Es gibt keinen anderen Wert als den Gebrauchswert, und dieser ist notwendig subjektiv. Wie Hermann den Wert erklärt und auffaßt, soll nunmehr geprüft werden.

Aus seinem Wertbegriff ist zunächst nichts Positives zu entnehmen, was auf eine subjektivistische Lehre hindeutet. „Der Wert ist die Brauchbarkeit eines Gutes überhaupt.“ [73]) Wenn die Brauchbarkeit eines Gutes als Wert bezeichnet wird, so doch wohl nur dann, weil ein Gut in Hinblick auf seine Verwendbarkeit für den Menschen als brauchbar zu bezeichnen ist, so daß dieser Wertbegriff zum mindesten nicht als ein objektivistischer gelten kann. In einer Anmerkung [74]) heißt es weiter zum Wertbegriff: „Wert setzt keine Vergleichung der Dinge untereinander voraus, die Brauchbarkeit haben; wohl aber kann der Wert größer oder kleiner gedacht werden.“ Aus dieser Stelle geht zweifellos eine subjektivistische Auffassung des Wertes hervor. Es handelt sich um sachlich verschiedene Dinge, die an sich nicht untereinander zu vergleichen sind; erst ihre Bewertung, die wir uns gleichsam als eine über diesen Dingen schwebende Idee vorstellen können, macht sie vergleichbar. Ganz deutlich geht die subjektive Bedingtheit des Wertes aus dem Nachsatz hervor: „Wohl aber kann der Wert

[72]) Hermann, a. a. O., S. 68.
[73]) Ebenda, S. 4.
[74]) Ebenda, S. 4, Anm.

größer oder kleiner gedacht werden.“ [75]) An diesen Worten ist nichts zu deuteln; sie gehören einer subjektivistischen Wertlehre an. Ganz klar hat hier Hermann das Wesen des Wertes erkannt als etwas Gedachtes, als eine subjektiv bedingte Größe, die von den Menschen den Dingen beigelegt wird. Damit rückt Hermann entschieden von der objektivistischen Wertlehre ab, die im Werte eine inhärente Eigenschaft der Dinge sieht.

Wir können also mit Recht behaupten, daß Hermann einen subjektivistischen Wertbegriff aufgestellt und anerkannt hat. Im folgenden sollen einige weitere Belegstellen angeführt werden, um unsere Behauptung zu erhärten und zu zeigen, daß er an den verschiedensten Stellen seines Werkes daran festgehalten hat, den Wert als etwas Gedachtes aufzufassen.

„Das fixe Kapital, das an sich keinen Wert hat, nur aus dem Werte der Nutzungen geschätzt wird . .“ [76]) Berücksichtigen wir, daß Hermann unter fixem Kapital Grundstücke, Maschinen usw. versteht, so erteilt er hier der objektivistischen Wertlehre eine erneute Absage, indem er dem fixen Kapital an sich jeden Wert abspricht. Seinen Wert erhält es erst durch die Schätzung von Subjekten auf Grund der Nutzungen, die es gewährt — eine Art Zurechnungslehre, wie sie später von den Grenznutzentheoretikern aufgestellt wurde.

„. . . doch genügt nicht das bloße Vorhandensein von Naturdingen, sondern ihre Brauchbarkeit muß erkannt werden, wenn sie in den Kreis der Güter treten sollen.“ [77]) Es kommt also nicht auf Dinge schlechthin an, sondern auf brauchbare Dinge, für den Menschen brauchbare Dinge. Was für den Menschen brauchbar ist, darüber entscheidet nicht die Beschaffenheit der Dinge, sondern die Erkenntnis der Menschen, und danach erfolgt die Bewertung. Erst diese Erkenntnis verleiht den Dingen Wert, macht sie zum begehrten Objekt und damit

[75]) Von uns gesperrt.
[76]) Hermann, a. a. O., S. 288.
[77]) Ebenda, S. 291.

zum Wirtschaftsgut. An anderer Stelle faßt Hermann diesen Gedanken noch bedeutend schärfer. „Die Auffindung neuer Brauchbarkeit in einem Gegenstande ist nichts als ein Akt der Erkenntnis, der wohl mittelbar auf die Wirtschaft Einfluß haben kann.“ [78]) Allerdings räumt er hierbei diesem Erkenntnisakt nur mittelbaren Einfluß auf die Wirtschaft ein. Er steht eben noch auf „den Schultern der klassischen Ökonomie“ [79]) und ist in der Übertragung subjektivistischer Wertvorstellungen in die nationalökonomische Wissenschaft recht vorsichtig. Doch kann er sich ihrer Bedeutung für die Wissenschaft nicht verschließen, glaubt jedoch, sie liege „außer dem Kreise der Wirtschaft.“ [80]) Auch wenn Hermann von der „Änderung der Meinung von einem Gute“ [81]) spricht, ist dies als ein subjektives Werten aufzufassen; denn das Gut hat nach der Meinungsänderung eben einen anderen Wert als vorher. Von einem Einflusse objektiver Größen ist dabei nicht die Rede.

Diese Beispiele dürften zur Genüge beweisen, daß Hermann das Wesen des Wertes richtig erkannt und ihn durch subjektive Vorstellungen bedingt sieht.

Mit den bisherigen Ausführungen haben wir gewissermaßen die subjektivistische Wertlehre Hermanns dargestellt. Die angeführten Zitate sind losgelöst von den Problemen; sie stehen, wie Hermann sagt, „außer dem Kreise der Wirtschaft.“ Wir wollen uns jedoch mit dieser Konstruktion einer subjektivistischen Wertlehre nicht begnügen und wollen nunmehr prüfen, welchen Einfluß Hermann den subjektiven Wertvorstellungen für die Erklärung der ökonomischen Probleme zugesteht.

[78]) Hermann, a. a. O., S. 329.
[79]) Ebenda, Vorrede zur 3. Aufl. von K. Diehl.
[80]) Ebenda, S. 329.
[81]) Ebenda, S. 328.

B. Der Wertsubjektivismus als Hilfsmittel zur Erklärung der ökonomischen Probleme.

Die Wertlehre ist keine Wirtschaftstheorie; sie bietet aber ein Hilfsmittel zur Erklärung der ökonomischen Probleme und gibt die Grundlage für den Aufbau der Wirtschaftstheorie. Obwohl in dem Werke Hermanns kein Kapitel über die Wertlehre enthalten ist, läßt sich aus seiner Art der Problemlösung auf die Anwendung einer subjektivistischen Wertlehre schließen. Wir werden nachstehend auf die Gutsbestimmung, auf die Produktionsregelung und auf die Preisbestimmung, hierbei besonders auf die Nachfrage als entscheidenden Faktor der Preisbildung, auf die Bestimmung der Preisobergrenze, sowie auf die Bedeutung der Produktionskosten im Zusammenhang mit der Bestimmung der Preisuntergrenze, eingehen.

Der Gutsbegriff als ein elementarer Grundbegriff der Wirtschaftswissenschaft ist von jeher lebhaft umstritten worden. Es ist nicht unsere Aufgabe, den von Hermann aufgestellten Begriff inhaltlich zu beurteilen. Wir haben lediglich zu untersuchen, ob der Hermannsche Gutsbegriff subjektiv bedingt ist oder nicht; denn „was überhaupt ein Gut sei, ist subjektiv bedingt. Wie immer man den Gutsbegriff definiere, die Gutsqualität ist letztlich stets abhängig vom Empfinden, Wollen, Bedürfen, Begehren, kurz von subjektiven Wertschätzungen aller einzelnen.“ [1])

„Was dem Menschen irgend ein Bedürfnis befriedigt, heißt er ein Gut.“ [2]) Durch die Beziehung auf ein Bedürfnis ist dieser Gutsbegriff ohne weiteres als ein subjektiv bedingter anzusprechen. Auf eine bestimmte Beschaffenheit der Sache kommt es nicht an. „Das Aufhören des Bedürfnisses für einen Gegenstand kann man nicht wohl Konsumtion desselben nennen; es schließt ihn bloß aus der Reihe der Güter aus, ohne ihm

[1]) Wilbrandt, R., Theorie der Produktion, in: Wirtschaftstheorie der Gegenwart, 2. Bd., S. 247.
[2]) Hermann, a. a. O., S. 1.

die Möglichkeit zu nehmen, später wieder genutzt zu werden.“ [3]) Hört das Bedürfnis nach Gegenständen auf, so werden sie für die Menschen unbrauchbar und damit wertlos. Das Bedürfnis entscheidet über die Gutseigenschaft.

Folgende Stelle zeigt, daß auch ein Verhältnis, eine „bloße Möglichkeit“, zum Objekte des Tausches und damit zum Wirtschaftsgute werden kann. „Der Übergewinn kann auch die bloße Möglichkeit, ein vorteilhaftes Unternehmen zu betreiben, aus welcher er hervorgeht, zum Kapital machen. So könnte ein Postunternehmer alle seine Geräte, Pferde u. s. w. verkaufen, und doch würde er noch außerdem für die bloße Überlassung des frequenten Geschäftes von jedem neuen Unternehmer gern Vergeltung erhalten.“ [4])

Diese Beispiele dürften genügen, um die subjektive Bedingtheit des Gutsbegriffes bei Hermann zu beweisen. Ferner sei noch hingewiesen auf die Ausführungen über den Wert (siehe Seite 62), wo Hermann betont, daß ein „Akt der Erkenntnis“ darüber entscheidet, ob Gegenstände in den Kreis der Güter eintreten.

Wir wenden uns nun einer Betrachtung der Ansichten Hermanns über die Produktionsregelung zu.

Die Produktion ist ein technischer Vorgang und hat als solcher für den Wirtschafter kein Interesse. Sie bietet jedoch Grund zu besonderen Wirtschaftserwägungen; denn wer produziert, hat Anlaß zu wirtschaften. Wieder müssen wir darauf verzichten, in eine Erörterung der sich hierbei ergebenden Probleme einzutreten.

Für uns gilt es, die treibende Kraft der Produktion zu erkennen. „Der Bedarf setzt der Produktion die Ziele“, erklärt Wilbrandt [5]), und Roche [6]) sagt von den Produzenten und

[3]) Hermann, a. a. O., S. 328.
[4]) Ebenda, S. 156.
[5]) Wilbrandt, R., Theorie der Produktion, in: Wirtschaftstheorie der Gegenwart, 2. Bd., S. 247.
[6]) Roche-Agussol, M., Die Werttheorie, in: Wirtschaftstheorie der Gegenwart, 2. Bd., S. 35.

Zwischenhändlern: „Diese haben auch tatsächlich keine andere Existenzberechtigung als die einer Interpretation der Bedürfnisse der Konsumenten, ihre Waren haben für sie keinen Nutzen, keinen Gebrauchswert, doch sind es ausschließlich Berücksichtigungen von Gebrauchswerten, welche ihr Verhalten lenken und bestimmen.“ Die Produktion wird also durch die Nachfrage bestimmt; sie entscheidet, was produziert und was nicht produziert werden soll. Die Produzenten werden daher, sofern ihr Tun von wirtschaftlichen Erwägungen geleitet wird, nur solche Gegenstände herstellen, die von der Nachfrage als Güter begehrt werden. Damit aber wird die Produktion von den Wünschen und Bedürfnissen der Menschen abhängig. Sie ist somit subjektiv bedingt.

Hermann hat bereits erkannt, daß es bei der Produktion nicht einfach auf Herstellung von Sachen ankommt, und daß die wirtschaftliche Aufgabe vielmehr wesentlich anders zu stellen ist. Er bezeichnet die ökonomische Produktion als „Herstellung von Sachgütern zur Befriedigung von Bedürfnissen wenigstens ohne Verschlechterung des wirtschaftlichen Zustandes des Produzenten; sie hat nicht blos Befriedigungsmittel der Bedürfnisse herzustellen, sondern auch die wirtschaftliche Bedingung zu erfüllen, ihre Produkte nicht auf Kosten des bisherigen Zustandes, sondern als wirklich neue Güter zu liefern.“ [7]) Der wirtschaftliche Erfolg ist für Hermann durchaus notwendiges Erfordernis für die Produktion im wirtschaftlichen Sinne. Daneben erkennt er auch bereits die Abhängigkeit der Produktion von den Bedürfnissen an, was noch deutlicher aus folgender Stelle hervorgeht: „Alle Bearbeitung eines Stoffes ist nichts anderes als Anpassung desselben an das Bedürfnis eines gewissen Kreises von Konsumenten.“ [8]) Und die „Interpretation der Bedürfnisse der Konsumenten“ als Erklärung für die Regelung der Produktion finden wir bei Hermann bereits gegeben, wenn er ausspricht: „In der bürgerlichen Gesellschaft

[7]) Hermann, a. a. O., S. 27.
[8]) Ebenda, S. 23.

macht jeder zum großen Teil nicht, was er selbst braucht, sondern wovon er voraussetzt, das es andere bedürfen." [9]) Oder folgende Stelle: „Der Unternehmer handelt nur aus Auftrag der Konsumenten des Produkts. Erst was diese für das Produkt geben, enthält die wahre Vergeltung der Leistung der Arbeiter." [10]) Also nicht der Unternehmer ist die treibende Kraft der Produktion, sondern die Konsumenten sind es; er ist nur Vollstrecker ihrer Aufträge.

Zugleich geht aus dem letzten Zitat eine neue Erklärung des Arbeitslohnes hervor, die ebenfalls ihre Begründung durch subjektiv bedingte Erwägungen erfährt. Die Lohnfondstheorie wird somit von Hermann nicht übernommen, sondern verworfen.

Freilich glaubt Hermann auch der Änderung in der Produktion einen Einfluß auf die Bedürfnisbefriedigung einräumen zu müssen. „In den meisten Fällen ändert sich die Nachfrage nach Befriedigungsmitteln der Bedürfnisse gleichzeitig mit der Produktion, wobei bald das Verlangen anderer Lebensweise auf die Produktion oder das Angebot an Arbeit und Nutzungen einwirkt, bald Änderungen in der Produktion den Kreis der Bedürfnisse ändern." [11]) Er durchbricht damit die Erklärung der Produktionsregelung aus einem einheitlichen Prinzip, aus der „Interpretation der Bedürfnisse der Konsumenten." Änderungen in der Produktion sollen als ein zweiter Faktor der Produktionsregelung gelten und die Bedürfnisse ändern. Nun ist zwar zuzugeben, daß neue Produkte vielfach erst vom Erfinder konstruiert, vom Unternehmer produziert und vom Händler auf den Markt gebracht werden. Der Vertrieb und die Herstellung dieser Produkte wird aber bald unterbleiben, wenn sie nicht auf ein Begehren, auf ein Verlangen der Konsumenten treffen; denn . . . „eine neue Produktion wird nur dann vor sich gehen, wenn die Nachfrage nach dem neuen Produkte Preise verspricht, die . . . üblichen Gewinn und

---

[9]) Hermann, a. a. O., S. 29.
[10]) Ebenda, S. 281.
[11]) Ebenda, S. 240.

wenigstens ebensoviel Ertrag als bisher hoffen lassen." [12]) Die Änderung in der Produktion ist daher kein zweiter, selbständiger Bestimmungsgrund der Produktionsregelung, sondern läßt sich vielmehr leicht auf den ersten zurückführen, weil sie sich nur dann dauernd behaupten kann, wenn sie eine Antizipation der Wünsche der Konsumenten darstellt.

Die überragende Bedeutung der Nachfrage für die Regelung der Produktion wird von Hermann nachdrücklich betont. Wenn neue Maschinen eingeführt werden, erleiden die Besitzer der alten Produktionseinrichtungen, die nun mit höheren Kosten arbeiten müssen, Nachteile, „aber ihren Nachteil wiegt der Vorteil der Konsumenten auf, deren Begehr ja doch eigentlich die Produktion unterhält, die daher auch allein über die Preiswürdigkeit der Produkte zu entscheiden haben." [13]) Mit diesen Worten vertritt Hermann eine vollkommen subjektivistische Lehre. Die Produktionsregelung erfolgt durch die Nachfrage und ist somit subjektiv bedingt.

Das letzte Zitat weist schon auf die folgenden Erörterungen über die Preisbestimmung hin, in denen der Einfluß der subjektivistischen Wertlehre auf die Preisbildung untersucht werden wird.

Hermann wendet sich gegen die klassische Theorie von den Produktionskosten als einzigen Bestimmungsgrund des Preises und räumt der Nachfrage eine entscheidende Bedeutung ein. Er stellt eine ganze Reihe von Bestimmungsgründen des Preises auf. „Fassen wir nun das Resultat der ganzen Untersuchung zusammen, so ist der Preis eines Gutes eine Menge von Tauschgütern, die sich durch Ausgebot und Begehr des Gutes bestimmt, und für welche

1) auf Seite des Begehrs die obere Grenze über die sie nicht steigen kann, entsteht:
   a) durch den Gebrauchswert des verlangten Guts,
   b) durch die Zahlungsfähigkeit der Begehrer,

---

[12]) Hermann, a. a. O., S. 181.
[13]) Ebenda, S. 359.

c) durch die anderweitigen Anschaffungskosten des Gutes.

2) Wer das Gut ausbietet, dem stehen folgende Umstände als Hindernisse des Fallens der Preise unter einen gewissen Punkt zur Seite:

a) die Erzeugungskosten des Gutes,
b) der anderweitige Verkaufswert desselben,
c) der Tauschwert der Güter, in welchen man den Preis ausspricht." [14])

Es soll nun nicht unsere Aufgabe sein, auf die verschiedenen Bestimmungsgründe näher einzugehen, sondern wir werden lediglich prüfen, wie weit Hermann sich bei der Untersuchung über den Preis auf der Grundlage einer subjektivistischen Wertlehre bewegt.

Durch die Einführung der Nachfrage in die Preisbildung wird die objektivistische Produktionskostentheorie durchbrochen und subjektive Wertvorstellungen zur Erklärung des Problems herangezogen. „Die Notwendigkeit einer Arbeit drückt sich bloß durch den Begehr derselben aus, dieser durch den Preis, den man für sie bietet." [15]) Weil die Arbeit bestimmten Wert für den Begehrer hat, ist er bereit, einen bestimmten Preis dafür zu zahlen. Die Beziehung zwischen Wert und Preis tritt dadurch zu Tage. Aus der Tatsache, daß man bestimmte Preise gewährt, um Güter zu erlangen, läßt sich auf den Wert schließen, der diesen Gütern beigelegt wird. „In der Preissteigerung der Produkte spricht sich also nur vermehrte Nachfrage nach der Nutzung der besonderen . . . Kapitale aus." [16]) Je höher der Wert der Güter geschätzt wird, um so höher werden die Preise steigen können; denn „in jedem einzelnen Falle mag man die Beurteilung der Brauchbarkeit oder der Preiswürdigkeit und und darum der Produktivität einer Leistung unbekümmert den

[14]) Hermann, a. a. O., S. 94 f.
[15]) Ebenda, S. 38 Anm.
[16]) Ebenda, S. 260.

Parteien überlassen, deren tausendfach verschlungenes Interesse jedes Gut dem zuführt, der es am höchsten vergilt." [17])

Aber nicht die Nachfrage schlechthin hat Bedeutung für die Preisbildung, sondern nur die wirksame Nachfrage. „Nicht wer überhaupt ein Gut bedarf und begehrt, sondern wer zugleich die Mittel besitzt, es zu kaufen, hat auf dessen Preis Einfluß. Die Zahlungsfähigkeit der Begehrer . . . macht ihre Nachfrage erst wirksam." [18]) Diese Sätze decken sich fast vollständig mit dem, was Roche über die Beziehung zwischen Nachfrage und Preisgestaltung ausführt: „In einer der Herrschaft des Tausches unterworfenen Wirtschaft werden die Güter nicht denjenigen Wirtschaftssubjekten zugesprochen, welche die intensivste, sondern denjenigen, welche die wirksamste Nachfrage entfalten; denjenigen also, deren Bedürfnisintensität sich auf das höchste Geldangebot zu stützen vermag." [19]) Es zeigt sich also, daß Hermann noch heute anerkannte Lehren aufgestellt hat.

Welch hervorragende Bedeutung Hermann der Nachfrage beilegt, erhellt am eindringlichsten aus folgenden Sätzen: „Der erste und wichtigste Faktor der Preise ist vielmehr in allen Fällen die Nachfrage, deren Hauptwurzeln der Gebrauchswert des Guts und die Zahlungsfähigkeit der Käufer sind. Aus der Nachfrage und dem, was die Begehrer für das Gut bieten, ergibt sich, auf welchen Betrag von Gütern sie um des Verlangten willen zu verzichten gedenken und hieraus, wie hoch die Kosten der wenigstergiebigen Produktion sich belaufen dürfen, die zur Beschaffung des Bedarfs noch in Anwendung kommen kann." [20]) Diesen Worten ist kaum anzumerken, daß sie vor mehr als hundert Jahren geschrieben worden sind, zu einer Zeit, als die Lehren eines Adam Smith und David Ricardo die ökonomische Theorie beherrschten, die zum Wert-

[17]) Hermann, a. a. O., S. 37.
[18]) Ebenda, S. 74.
[19]) Roche-Agussol, M., a. a. O., S. 34.
[20]) Hermann, a. a. O., S. 95.

maßstab die objektive Größe eines bestimmten Arbeits- oder Kostenaufwands machten. Von diesem Standpunkt aus betrachtet, wirken diese Sätze Hermanns revolutionär, bedeuten sie doch geradezu eine Umkehrung der bisherigen Lehre. Nicht objektiv bestimmbare Größen bilden den Ausgangspunkt für die Erklärung des Preises, sondern Grundlage soll sein die subjektiv bedingte Nachfrage, der Gebrauchswert des Gutes und die Zahlungsfähigkeit des Käufers. Diese subjektiv bedingten Faktoren bestimmen, was produziert werden soll, bestimmen, wie hoch sich die Kosten der Produktion belaufen dürfen. Unter Berücksichtigung des damaligen Standes der Wissenschaft und mit Rücksicht auf die Tatsache, daß nahezu ein volles Menschenalter verging, ehe es zu einer rein subjektivistischen Theorie kam, ist die Leistung Hermanns als hervorragend zu bewerten.

Diese Ausführungen beweisen, welche Bedeutung Hermann der Nachfrage und damit der subjektivistischen Wertlehre für die Erklärung der Preisbildung zuerkennt, und wir wenden uns nun der Frage zu, wie es zu einer Bestimmung der Preisobergrenze kommt.

Die Preise für Seltenheitsgüter können mit der Produktionskostentheorie nicht erklärt werden, weshalb schon Ricardo für diese die objektivistische Theorie aufgeben mußte und die Preisbildung dort auf subjektive Faktoren, nämlich auf den Reichtum und auf den Wandel des Geschmacks, zurückgeführt hat. Bei Hermann findet sich folgendes Beispiel: „Gemälde verstorbener Maler, Weine von hohem Alter, die nur mehr in wenigen Händen sind, erhalten ihre Preise bloß nach Maßgabe ihres Genußwertes und der Zahlungsfähigkeit der Käufer.“ [21]) Es zeigt, daß Hermann für diese wenigen, seltenen Güter eine Erklärung der Preisbildung auf der Basis einer rein subjektivistischen Wertlehre gibt. Der „Genußwert“ dieser Güter ist nur subjektiv zu bewerten. Die Käufer werden gezwungen, wenn sie die Seltenheitsgüter erlangen wollen, immer höhere

[21]) Hermann, a. a. O., S. 74.

Preise zu bieten. Sie müssen ihre Wertschätzung des Objektes vollständig äußern, schließlich bis zur Grenze ihrer Schätzung, die da liegt, „wo sie es rätlicher finden, das Bedürfnis zu unterdrücken, als noch mehr für dessen Befriedigung aufzuwenden.“ [22])

Doch nicht nur die Preise der Seltenheitsgüter sind durch subjektive Wertvorstellungen zu erklären. Auch alle anderen Güterpreise finden dadurch ihre Erklärung. „Die Verkäufer werden Vorteil haben, wenn der Begehr nicht ganz befriedigt werden kann, weil nun der eigene Wettbegehr den Käufer zu höheren Preisen treibt.“ [23]) Der „Wettbegehr der Käufer“ führt zu höheren Preisen und nicht eine objektive Größe. Hohe Preissteigerungen für notwendige Bedarfsmittel (Getreide, Fleisch u. s. w.), die auf Grund der objektiven Wertlehre zu erklären nicht möglich war, finden mit Hilfe der subjektiven Wertlehre leicht ihre Erklärung. Jeder Mensch braucht diese Güter notwendig und will sich ihren Besitz sichern, und „so können die Preise der Produkte so weit steigen, als es der Gebrauchswert derselben und die Zahlungsfähigkeit der Käufer erlauben.“ [24]) Voraussetzung ist freilich, daß keine Vermehrung der Produktion möglich ist, daß also ein gewisser Grad von Seltenheit erreicht wird. Die Preisobergrenze wird also von der Nachfrage gesetzt.

Als dritten Bestimmungsgrund für die Höhe des Preises nennt Hermann noch „die anderweitigen Anschaffungskosten des begehrten Gutes, d. h. der Aufwand, den der wohlfeilste Ankauf des Gutes außerhalb seines bisherigen Marktes erfordert.“ [25]) In ihnen sieht Hermann „die objektive Grenze“ des Preises. Wir sehen darin eine Surrogatmöglichkeit für den Käufer, die dazu beiträgt, ein unbegrenztes Steigen des Preises zu verhüten. Zwar denkt Hermann nur an die Möglichkeit

[22]) Hermann, a. a. O., S. 70.
[23]) Ebenda, S. 67.
[24]) Ebenda, S. 165.
[25]) Ebenda, S. 74.

der Anschaffung des gleichen Gutes auf einem anderen Markte, wo das Gut wohlfeiler zu haben ist als auf dem bisherigen Markt; aber das kann uns nicht hindern, in dieser Möglichkeit ebenso eine Surrogatmöglichkeit zu sehen, wie in der Wahl eines ganz anderen Gutes, wenn das zuerst begehrte zu teuer geworden ist. Auch diese Tatsache ist bereits von Hermann bei Untersuchung der Preisbildung für seltene Güter richtig erkannt worden; denn wenn für Seltenheitsgüter der Preis nur „nach Maßgabe ihres Genußwertes und der Zahlungsfähigkeit der Käufer“ [26]) festgesetzt wird, so „wirkt indes schon der Preis der Gegenstände von ähnlichem Gebrauchswerte auf das Angebot der Käufer ein.“ [27]) Der Spielraum der Preise wird dadurch eingeengt. Nicht durch objektiv gegebene Größen, sondern durch den individuellen Kosten- und Nutzenvergleich der Käufer.

Ein Beispiel zeigt den Übergang zu Surrogaten, wenn das bisher gebrauchte Produkt im Preis zu hoch gestiegen ist. „Lager von Steinkohlen und Torf werden abbauwürdig, wenn der Holzpreis eine für viele Konsumenten so drückende Höhe erreicht, daß sie die Unbequemlichkeit jener Feuerungsmittel nicht länger beachten.“ [28]) Die Preise für Holz lassen keinen Spielraum mehr zwischen Kostenaufwand und Nutzen, so daß der Konsument trotz der Unbequemlichkeit der anderen Feuerungsmittel sich diesen zuwendet.

Wir können daher auch die „anderweitigen Anschaffungskosten“ in der Deutung als Surrogatmöglichkeit des Nachfragenden als einen subjektiven Faktor der Preisbildung betrachten. Die Preisobergrenze wird dann nur durch die subjektiv bedingte Nachfrage gesetzt. „Der Preis eines Gutes bestimmt sich auf Seite der Begehrer durch den Gebrauchswert, den es für diese hat, durch die Zahlungsfähigkeit der Nachfrager und durch die anderweitigen Anschaffungskosten. Höher als diese

[26]) Hermann, a. a. O., S. 74.
[27]) Ebenda, S. 75.
[28]) Ebenda, S. 182.

drei Bestimmungsgründe es gestatten, kann der Preis nicht steigen.“ [29]) Wie wir ausgeführt haben, ist die Festsetzung der Preisobergrenze nur mit Hilfe einer subjektivistischen Wertlehre erfolgt, die in Hermanns Ausführungen impliziert ist.

Die „Erzeugungskosten des Gutes“ stehen für Hermann an erster und wichtigster Stelle unter den Bestimmungsgründen, die auf der Seite des Angebots den Preis nach unten begrenzen. Jedoch hat er nicht konsequent daran festgehalten, daß die Produktionskosten „der nachhaltigste und im Durchschnitt auch der überwiegende Bestimmungsgrund der Preise sind,“ [30]) und er konnte es bei seiner Anerkennung einer subjektivistischen Wertlehre auch nicht. Wir werden nachweisen, daß er den subjektiven Faktoren weitgehenden Einfluß einräumt, und daß er die Kosten nur in einem engeren Sinne als Faktor der Preisbildung gelten lassen will.

Schon in der Art der Problemstellung verläßt Hermann die streng objektivistische Auffassung. Er unterscheidet zwischen „Einfluß der Preisänderung auf die Kosten“ und „Einfluß der Kostenänderung auf die Preise.“ [31]) Die objektivistische Lehre kann aber nicht einen „Einfluß der Preisänderung auf die Kosten“ anerkennen; denn nach ihr sind es gerade die Kosten, die die Preise bestimmen. Wir können schon in dieser Problemstellung eine Durchbrechung der Produktionskostentheorie sehen.

Welche Gründe veranlassen aber die Preisänderung und erlangen dadurch Einfluß auf die Kosten? Hermann führt drei Gründe für die Preisänderung an:

„a) Abnahme der Anzahl oder der Zahlungsfähigkeit der Käufer,
b) Sinken des Begehrs,
c) Herabgehen der anderweitigen Anschaffungskosten oder Konkurrenz wohlfeiler Waren.“ [32])

[29]) Hermann, a. a. O, S. 76.
[30]) Ebenda, S. 94.
[31]) Ebenda, S. 82 ff.
[32]) Ebenda, S. 82.

Von diesen Bestimmungsgründen läßt sich eigentlich nicht einer mit der objektivistischen Theorie in Einklang bringen; sie wirken von der Seite der Nachfrage auf die Preise ein, deren Änderung somit subjektiv bedingt ist. Zwar scheint der Punkt c) eine Ausnahme zu bilden und außerhalb subjektiver Erwägungen zu liegen. Jedoch braucht an dieser Stelle nur darauf verwiesen zu werden, was bereits anläßlich der Prüfung des Begriffes der „anderweitigen Anschaffungskosten“ ausgeführt worden ist (siehe S. 72 f.). Danach handelt es sich auch bei diesem Punkt um individuelle Erwägungen, die den Menschen veranlassen, sich von dem teueren Gut wegzuwenden und von den Surrogatmöglichkeiten Gebrauch zu machen. Nun könnte es ja möglich sein, daß die Ersatzgüter nicht die Gesamtnachfrage decken, ein Teil der Nachfrage also nicht befriedigt würde. Die Folge ist dann, daß der Begehr den Preis in die Höhe treibt, und zwar „wird der Preis bis auf die Kosten von den Gütern steigen müssen, die man unter den ungünstigsten Umständen herstellt, welche der Begehr noch zu benutzen zwingt.“ [33]) Es ist also durchaus der Begehr, welcher über den Preis und damit über die Kosten entscheidet. Es dürfte somit hinreichend erwiesen sein, daß auch der scheinbar objektivistisch anmutende dritte Grund der Preisänderung seine letzten Wurzeln in subjektiven Erwägungen hat.

Beachtenswert ist Punkt b) und seine Begründung: „Sank aber der Begehr und mit ihm die Preise, weil der Gebrauchswert des Produktes abnahm, so wird die Beschränkung des Ausgebots die Preise selten wieder heben.“ [34]) Zunächst wird unzweideutig zum Ausdruck gebracht, daß mit dem Nachlassen des Begehrs die Preise sinken. Als Grund für den sinkenden Begehr wird der abnehmende Gebrauchswert des Produktes angeführt. Hermann erkennt dadurch den großen Einfluß subjektiver Gründe auf die Preisbildung an und ging zweifellos von subjektiven Wertvorstellungen aus, als er die Preisänderung darin begründet sah, „weil der Gebrauchswert des Produktes

[33]) Hermann, a. a. O., S. 83.
[34]) Ebenda, S. 82.

sank.“ Weiter enthält diese Stelle eine Abkehr von der mengenmäßigen Auffassung der Formel von Angebot und Nachfrage, nach welcher Auffassung der Preis bestimmt würde durch die größenmäßige Überlegenheit der einen oder anderen Seite der Marktparteien — eine durchaus der objektivistischen Lehre eigene Auffassung. Nach dieser Ansicht würde bei gehöriger Beschränkung des Angebots schon wieder eine Preissteigerung eintreten können, wenn nur dafür gesorgt wird, das Angebot kleiner als die Nachfrage zu halten. Mit dieser Einsicht ist aber für die Erklärung von Preisänderungen nicht viel gewonnen, und Hermann erkennt sehr richtig, daß, wenn der Gebrauchswert eines Produktes abnimmt, „die Beschränkung des Ausgebots die Preise selten wieder heben wird.“ Hermann sieht also, daß nicht jeweilige objektiv festzulegende Größenverhältnisse Einfluß auf die Preisbildung haben, sondern daß die letzte Entscheidung lediglich durch subjektive Wertschätzungen der Nachfrage getroffen wird.

Diese Ausführungen Hermanns innerhalb seiner Untersuchung des objektiven Faktors der Preisbildung lassen jedenfalls den starken Einschlag einer subjektivistischen Wertlehre erkennen. Wenn Hermann in einigen Sätzen auch nicht von der Produktionskostentheorie abweicht, sondern die Kosten als einen Bestimmungsgrund des Preises gelten läßt, so ist doch aus seinem Werke die Bedeutung erkenntlich, die er subjektiv bedingten Faktoren für die Preisbildung zuerkennt. Wir werden noch nachweisen, daß Hermann die Kosten auch ganz als Bestimmungsgrund des Preises ausschaltet und nur subjektive Erwägungen für die Preisbestimmung maßgebend sein läßt.

Die Grenze, unter die die Preise nicht fallen können, wird nach Hermann von den Produktionskosten des Guts, dem anderweitigen Verkaufswert und von dem Tauschwert der Güter, in denen man den Preis ausspricht, bestimmt. „Die Kosten stellen die untere Grenze fest, unter welche der Preis nicht herabgehen kann; zugleich wirken sie zurück auf den Begehr und erweitern ihn, da sie das Gut Personen von ge-

ringerer Zahlungsfähigkeit zugänglich machen. Hier kann man dann allerdings sagen, die Preise werden durch die Kosten bestimmt." [35]) Allerdings gesteht Hermann, daß „der Satz, die Preise suchen sich den Kosten anzuschließen ..., selbst dann nicht ganz richtig ist, wenn man von allen übrigen Bestimmungsgründen des Preises absieht. Der Punkt vielmehr, unter und über welchem die Preise nicht lange stehen können, sind die Kosten des Teils der Gesamtmasse eines Produkts, der mit den wenigstergiebigen Produktionsmitteln oder unter den ungünstigsten Umständen hergestellt wird, deren Benützung zur Deckung des Bedarfs noch notwendig ist. In diesem engeren Sinne muß man die Kosten nehmen, so oft sie als Faktor des Preises genannt werden." [36]) Nur in dieser vorsichtigen Formulierung will Hermann die Kosten als Bestimmungsgrund des Preises verstanden wissen. Diese Formulierung ist aber nichts anderes als der zweite Teil des Produktionskostengesetzes, das auch heute noch in der Wissenschaft Gültigkeit für die Preisbestimmung hat. Daß Hermann den Kosten durchaus nicht die entscheidende Bedeutung für die Preisbestimmung zuerkennt, wie die Produktionskostentheoretiker tun, zeigt folgende Stelle: „Steigt der Begehr und kann er bei den bisherigen Preisen nicht befriedigt werden, so müssen die Preise sich erst unbestimmt heben und damit auch die Produktionskosten Spielraum der Vermehrung erhalten. Reicht dieser hin, um so viel Güter zu Markt zu bringen, als nötig ist, so werden nun allerdings die Kosten das Sinken des Preises hindern und insofern den Preis bestimmen; aber die ganze Bewegung ging offenbar nicht von ihnen aus. Sobald vielmehr der Begehr sänke, würde man die bisherigen Preise nicht mehr erhalten, es würde weniger Ware zu Markte kommen, insbesondere die kostspieligsten nicht weiter ausgeboten werden, also die Kosten sinken; könnte man hier sagen, die Kosten hätten den Preis geregelt?" [37])

[35]) Hermann, a. a. O., S. 96.
[36]) Ebenda, S. 88.
[37]) Ebenda, S. 95 f.

Ganz vortrefflich findet in diesen Sätzen die Einsicht in das Verhältnis des Wertes zu den Kosten Ausdruck. Für einen oberflächlichen Beobachter scheinen die Kosten die Preise zu bestimmen, jedoch liegt die tiefere Ursache bei dem Begehr der Menschen, bei ihren subjektiven Wertschätzungen.

Wir sind ausführlich auf diesen Zusammenhang von Wert, Preis und Produktionskosten eingegangen und haben den Widerspruch in den Ansichten Hermanns — einmal Betonung der Produktionskosten als wichtigsten Faktor der Preisbestimmung, zum andern die klare Erkenntnis über das Begehren als letzte Ursache der Preiserklärung — hervorgehoben. Welcher Ansicht ein Vorrang in dem Werke Hermanns zukommt, wollen wir nicht entscheiden. Wir begnügen uns mit dem Hinweis, daß Hermann sogar in dem Teile seiner Untersuchungen über den Preis, in dem er die objektiven Bestimmungsgründe behandelt, eine Erklärung der Probleme auf der Grundlage einer subjektivistischen Wertlehre nicht vermeiden kann, woraus man ihre unentrinnbare und überragende Stärke als Hilfsmittel zur Erklärung ökonomischer Probleme erkennen mag.

Es bleibt uns noch die Bestimmung der Preisuntergrenze zu erklären übrig. Auch hierbei wird die Produktionskostentheorie aufgegeben und die Nachfrage als bestimmendes Motiv betont.

„Preisminderung vornehmlich bei Halbfabrikaten erweitert nicht immer den Absatz verhältnismäßig. Stoffe und Arbeiten, die für den Augenblick gar keine andere Anwendung zulassen, können hier sehr tief sinken." [38]) Daß hier noch die Kosten es sein sollen, die die Preise bestimmen, wird wohl von niemandem behauptet werden können. Wenn die Nachfrage nachläßt, dann helfen den Verkäufer auch ganz erhebliche Preisnachlässe nicht, und er wird seine Produkte weit unter den Kosten abgeben müssen, um sie überhaupt loszuwerden. Auch dann wird

[38]) Hermann, a. a. O., S. 90.

der Preis nicht unter eine bestimmte Grenze sinken können, nur wird diese Grenze nicht von den Produktionskosten gezogen. Hermann hat bereits erkannt, daß auch dem Verkäufer Surrogatmöglichkeiten zur Seite stehen, die einen hemmungslosen Preissturz verhindern. Wenn neue Maschinen aufkommen, die billiger produzieren, als die alten bisher gebrauchten, dann sinkt deren Preis sehr tief, doch nicht unter den Preis, den sie beim Verkauf in Einzelteilen oder als Alteisen erzielen würden. Für Wohnhäuser gilt ähnliches: „Der Ertrag aus einzelnen Wohnhäusern kann nicht tiefer sinken, als der übliche Gewinn aus ihrem Verkaufswert als Mauerwerk für andere Benutzung.“ [39]) Der Anbieter kann eben auch anders mit seinem Gute verfahren, als es dessen ursprüngliche Bestimmung ist. Er kann eine Maschine in Einzelteilen oder als Alteisen verkaufen, er kann sein Wohnhaus als Werkstatt oder als Stall vermieten, sobald der Preis eine Grenze erreicht, bei welcher dieser Surrogatprofit erzielt wird. Unter diese Grenze wird der Preis schwerlich fallen.

Auch für die Höhe des Zinssatzes läßt Hermann rein subjektive Erwägungen bestimmend sein. Sollte der Zinssatz unter eine bestimmte Grenze fallen, dann verwandeln sich die Anbieter in Nachfrager und verhüten auf diese Weise ein stärkeres Fallen des Preises. „Bloß die Gläubiger haben eine bestimmte Grenze, unter welche sie die Vergeltung für ihre Nutzung nicht allzu tief werden sinken lassen, welche die Fähigkeit besitzen, ihr Kapital selbst im Erwerb zu benützen: diese Grenze ist der Gewinn, den ihnen das Kapital in der eigenen Verwendung zur Produktion abwürfe. Da sie aber immer bei solcher Anlegung Mühe und Sorge hätten, so werden sie gern weniger Zins nehmen, als ihnen das Kapital Gewinn getragen hätte.“ [40]) In diesen Sätzen werden die subjektiven Erwägungen über Eigenverwendung oder Verleihung des Kapitals vortrefflich zum Ausdruck gebracht. Die Surrogatmöglichkeit — eigene

[39]) Hermann, a. a. O., S. 190 f.
[40]) Ebenda, S. 203.

Verwendung des Kapitals und daraus fließender Gewinn — setzt die untere Grenze des Zinssatzes fest. Tiefer kann die Nachfrage den Zinssatz nicht stellen, sonst wird aus dem Anbieter von Kapital ein Nachfragender. Wenn der Zinssatz, trotz dieses Surrogatprofits für den Anbieter, in Wirklichkeit einige Grade tiefer liegt, so gibt Hermann für diese Erscheinung die psychologische Begründung. Mit der eigenen Verwendung des Kapitals übernimmt der Anbieter auch Sorge und Mühe der Erwerbstätigkeit, die er als Kapitalverleiher eben nicht tragen möchte. Er ist daher bereit, mit dem Zinssatz einige Grade unter dem Surrogatprofit zu bleiben, wenn er dadurch der Mühe und Sorge eigner Verwendung des Kapitals enthoben wird. Diese Differenz zwischen Surrogatprofit und wirklichem Zinssatz können wir als ein Entgelt auffassen, das der Verleiher dem Entleiher für die Übernahme der Beschwerlichkeiten der Kapitalsanlegung gewährt.

Noch tiefer wird der Zinssatz nicht sinken. Der Nutzen — Gewinn aus eigener Anlegung — überwiegt dann die Kosten — Unlustempfinden aus Mühe und Sorge der eigenen Anlegung — so sehr, daß die Kapitalbesitzer „ihre Kapitale nicht mehr verleihen, sondern lieber selbst benützen.“ [41]) Aus den Anbietern werden also Abnehmer, und diese bestimmen die untere Grenze des Preises bezw. Zinssatzes. Jedoch hat nicht jeder Gelegenheit, sein Kapital selbst zu verwerten. „Wer sein Kapital nicht selbst im Erwerb fruchtbar anlegen kann, behält nur den unsichern Maßstab der unmittelbaren eigenen Nutzung für die Höhe des Zinses, und wo auch dieser fehlt, hängt er bloß von dem Preise ab, den der Wettbegehr den Nutzungen setzt.“ [42]) Damit wird die Preisuntergrenze als von der Nachfrage allein abhängig bestimmt.

Wie aus den angeführten Zitaten hervorgeht, wird die Preisuntergrenze schon von Hermann nicht immer als ausschließlich durch die Produktionskosten bedingt angesehen. Wir

[41]) Hermann, a. a. O., S. 203.
[42]) Ebenda.

haben den Einfluß der Nachfrage auch bei der Erklärung der unteren Grenze des Preises nachweisen können und besonders bei der Erklärung des Zinssatzes gezeigt, daß Hermann nur die Nachfrage für die Bestimmung der Untergrenze entscheidend sein läßt. So beweisen unsere Ausführungen, in welch starkem Maße sich Hermann auf der Grundlage einer subjektivistischen Wertlehre bewegt und sich ihrer als Hilfsmittel zur Erklärung der ökonomischen Probleme bedient hat.

Wir fassen kurz zusammen. Die „Staatswirtschaftlichen Untersuchungen" enthalten einen ganz beträchtlichen Teil von Gedanken, die als Ansätze zu einer subjektivistischen Wertlehre dienen können. Die Erklärung des Gebrauchswertes wird auf das Bedürfnis und seine Befriedigung zurückgeführt. Der Wert der Güter wird als eine subjektiv bedingte Größe, als etwas Gedachtes erkannt. In der Darstellung der ökonomischen Probleme haben wir den Einfluß einer subjektivistischen Wertlehre nachweisen können: die Bestimmung des Gutsbegriffes ist subjektiv bedingt; die Produktion wird durch die Nachfrage entscheidend geregelt; in der Preisbildung sind subjektivistische Bestimmungsgründe von maßgebender Bedeutung. Hermann hat mit diesen Ergebnissen beachtliche Ansätze zur subjektivistischen Wertlehre geschaffen. Er hat sicher klar empfunden, daß nur auf Grund subjektiver Wertschätzungen eine einheitliche Lösung der Probleme angestrebt werden kann. Aber er hat sich wahrscheinlich gescheut, subjektive Erwägungen ausschließlich zur Grundlage seines wissenschaftlichen Systems zu legen, da er sie „außer dem Kreise der Wirtschaft" liegen sieht.

Anhang.

Darstellungen monographischen Charakters.

Nachfolgend sei kurz auf die Werke zweier Autoren hingewiesen, die noch in der Zeit vor Gossen starke Ansätze zur subjektivistischen Wertlehre zeigen. Thomas führt alle Schätzungen auf ein Verhältnis zwischen Subjekt und Objekt zurück und untersucht ausführlich verschiedene Formen dieses Verhältnisses, geht aber nicht auf die Materie dieses Verhältnisses ein, die zu untersuchen „Sache der Psychologie" sei. Die Schrift von Friedländer ferner kann fast als ein Versuch, die subjektivistische Wertlehre schon wieder zu überwinden, betrachtet werden. Er will einen realen Maßstab für die individuellen, dauernden Schwankungen unterworfenen Wertschätzungen aufstellen und glaubt durch die Betrachtung des Wertes von einer ethischen Grundlage aus zu einem volkswirtschaftlich objektiven Gebrauchswert zu gelangen.

§ 11.

Karl Thomas.

Thomas bringt in seiner Schrift „Die Theorie des Verkehres" [1]) eine beachtliche Untersuchung des Begriffes der Schätzung und deckt in klarer Weise die Beziehungen zwischen Subjekt und Objekt auf.

Der Begriff der Schätzung erfordert logisch ein schätzendes Subjekt und ein zu schätzendes Objekt. „Es ist nicht möglich,

[1]) Thomas, Karl, Die Theorie des Verkehres. Erste Abteilung: Die Grundbegriffe der Güterlehre, Berlin, 1841.

den Begriff der Schätzung zu denken, ohne zu gleicher Zeit an ein Subjekt zu denken, welches da schätzt, und an ein Objekt, welches geschätzt wird." [2]) Diese Beziehung ist die Basis der subjektivistischen Wertlehre und, wie unsere vorangehenden Ausführungen gezeigt haben, schon frühzeitig von den deutschen Autoren erkannt worden. Von dieser Grundlage ausgehend untersucht Thomas die verschiedenen Formen dieses Verhältnisses, die sich ergeben, wenn die Zahl der Subjekte bezw. der Objekte verändert wird. Über das Verhältnis zwischen einer Person und einer Sache schreibt er folgendes: „Es zeigt sich, daß sehr häufig ein und derselbe Gegenstand verschieden geschätzt wird nach Maßgabe der verschiedenen Gemütsstimmung, in welcher das schätzende Subjekt sich befindet. Die Schätzung ändert sich mit der Gemütslage, sie steigt und fällt durch alle Phasen der Laune, oftmals bereit, in den Stürmen der Leidenschaft die höchsten Grade der Liebe mit den untersten Stufen der Abneigung und des Hasses zu vertauschen. Die Beschaffenheit des Gegenstandes bleibt dabei stets ungeändert. ... beweist diese Schätzung, daß sie von den Eigenschaften der Dinge gar nicht abhängt, sondern allein in den Zuständen der Seele ihre Bedingungen und mit ihnen ihre Regeln und Normen findet. Diese nur von der inneren Gemütslage des schätzenden Subjekts abhängende Schätzung eines Gegenstandes wird künftig allein mit dem Namen des Wertes bezeichnet werden." [3]) Das ist eine rein psychologische Begründung des Wertes, wie sie zutreffender auch heute nicht geschrieben werden kann. Ausschließlich seelische Erregungen führen die Schätzung herbei und haben bestimmenden Einfluß auf sie.

Begehrt nun der Mensch einen Gegenstand, so kann in den meisten Fällen keine unmittelbare Okkupation stattfinden, da im Wirtschaftsleben Leistung gegen Leistung steht. Das Begehren wird also „in seinem Laufe aufgehalten" und macht

[2]) Thomas, a. a. O., S. 11.
[3]) Ebenda, S. 16.

sich „als ein unangenehmes Gefühl" bemerkbar. Je stärker der Druck des Begehrens, um so wichtiger erscheint der begehrte Gegenstand, obwohl dieser stets der gleiche bleibt. „Diese dem begehrten Gegenstande dem Drucke des Begehrens gegenüber beigelegte Wichtigkeit ist sein Wert." [4]) Die Subjektivität des Wertes tritt in diesen Worten klar hervor. Der Wert eines Gutes ist abhängig von dem begehrenden Menschen, und dieser legt ihm, je nach der Stärke des Begehrs, verschiedene Wichtigkeit bei. Das ist durchaus schon die heutige Ansicht. Auch die Einsicht antizipiert Thomas, daß es der Staatswirtschaftslehre genüge, wenn sie den Wert einer Sache als etwas betrachten könne, was überall einer Vermehrung und Verminderung zugänglich sei, und wenn sie wisse, daß die Veränderungen von nichts anderem abhängen als von der Stärke des Begehrens. [5]) Er versucht also nicht, einen Maßstab für die verschiedenen Grade des Wertes zu finden, auf welche aussichtslosen Bemühungen viele Schriftsteller ihre Kraft nutzlos verwendet haben.

Auf weitere Formen der Schätzung können wir nicht eingehen. Lediglich die Schätzung nach dem Preise sei noch insoweit angeführt, als bei ihr Bezug auf den Wert genommen wird.

Thomas erklärt, daß für die Bestimmung des Preises der Wert der Gegenstände „den letzten Schlußstein bilden" wird, und „alle übrigen Schätzungen fürs erste nur als ein entfernterer Grund des Begehrens selbst betrachtet werden dürfen." [6]) Der Einfluß des Wertes mache sich in allen Fällen geltend, auch dort, wo seine Wirksamkeit wenig in Erscheinung trete.[7]) Mit diesen Worten wird die Abhängigkeit der Preisbildung von den Wertschätzungen der Menschen stark betont.

Wir können somit Thomas als einen ausgesprochenen Vertreter der Theorie des subjektiven Wertes bezeichnen. Als ein bemerkenswertes Ergebnis seiner Untersuchung der Formen

[4]) Thomas, a. a. O., S. 65.
[5]) Ebenda, S. 66.
[6]) Ebenda, S. 104.
[7]) Ebenda, S. 107 f.

des Verhältnisses zwischen Subjekt und Objekt ist sein Wertbegriff anzusehen, der in ganz korrekter Weise nur auf ein begehrendes Subjekt und ein begehrtes Gut Bezug nimmt.

§ 12.

Eberhard Friedländer.

Einen eigenartigen Beitrag zur Wertlehre liefert Friedländer mit seiner Schrift „Die Theorie des Wertes." [8]) Er sieht die bisherigen Betrachtungen über den Wert, deren Prüfung mehr als die Hälfte seines Werkes einnimmt, als unzulänglich an und führt in die Erklärung des Wertes ein neues Moment ein.

Er geht von der „ethischen Grundlage der Wertbetrachtung" aus und will auf diese Weise ein objektives Maß ermitteln, weil die individuellen, ständig wechselnden Wertäußerungen der Menschen über die Dinge ein zu unsicheres und ungenaues Mittel für den Staatswirt sind, „um den verschwenderischen und zerstörenden Verbrauch von der wirtschaftlich wohltätigen Erweiterung der Bedürfnisse zu scheiden." [9]) Friedländer beschränkt sich also nicht auf eine Erklärung des Seienden, sondern er will ein Maß aufstellen, mit dem er die subjektiven Schätzungen der Menschen messen und die Vernünftigkeit ihres Verbrauches beurteilen kann. Er wendet sich daher ganz entschieden dagegen, daß die Wirtschaft „getrennt von jeder ethischen Grundlage aufgefaßt zu werden pflegt," [10]) und sagt, daß es zwar Sache der Wissenschaft sei, die subjektiven Schätzungen als etwas Bestehendes anzuerkennen, aber sie dürfe nicht bei dieser Tatsache stehenbleiben, sondern habe die Schätzung auf der vernünftigen Grundlage der Natur und der Bestimmung des Menschen selbständig zu unternehmen, danach die Schätzung des wirklichen Lebens zu berichtigen und die wirtschaftliche Einwirkung von Seiten des Staates, so weit ohne Beschränkung

[8]) Friedländer, Eberhard, Die Theorie des Wertes, Dorpat, 1852.
[9]) Ebenda, S. 20.
[10]) Ebenda, S. 12.

der wirtschaftlichen Bewegung möglich, zu regeln. [11]) Zur Ermittelung des objektiven Maßes ist es erforderlich, eine Ordnung der Zwecke nach ethischem Prinzipe vorzunehmen, den tatsächlichen Verbrauch festzustellen und daraus, nach der Bestimmung des vernunftgemäßen Lebens, die mittlere Bedürfniseinheit zu bilden; diese ist dann das Maß, mit dem die individuellen Bedürfnisse und der Gebrauchswert der Dinge sich messen lasse.

Bei der Aufstellung des realen Maßstabes verliert sich Friedländer jedoch in Auseinandersetzungen über die Nahrhaftigkeit, Verdaulichkeit, Schmackhaftigkeit und Zuträglichkeit der Nahrungsmittel, über die Haltbarkeit, Dauer und wärmespendende Kraft der Kleidung, über die Wohnung, über Feuerung usw., Betrachtungen also, die naturwissenschaftlich-technisch fundiert sind. [12])

Wir müssen uns mit der knappen Darstellung dieser Gedanken Friedländers begnügen. Er beschränkt sich nicht auf die Untersuchung und Erklärung der Werterscheinung, sondern dehnt den Kreis seiner Betrachtungen viel zu weit aus und gelangt so in die Grenzgebiete von Politik, Ethik, Physiologie und Technik; von dort aus stellt er Forderungen an den handelnden Menschen; er überschreitet dadurch erst recht die Grenzen der rein wissenschaftlichen Wirtschaftslehre, verwischt ihren Charakter als eigenes Wissensgebiet und macht sie zu einem Konglomerat aller möglichen Betrachtungen. Wir werden daher in den folgenden Ausführungen nur Bezug auf die subjektive Erklärung des Wertes bei Friedländer nehmen, so weit es ohne Beeinträchtigung des Verständnisses seiner Wertlehre angängig ist.

Für Friedländer ist, wie er im Vorwort ausführt, die Lehre vom Werte die „Grundlage aller wirtschaftlichen Betrachtungen" und der „Angelpunkt aller wirtschaftlichen Forschungen." Er beabsichtigt daher mit seiner Abhandlung „zu einer vielseitigeren und tiefer eingehenden Betrachtung des Gebrauchs-

[11]) Friedländer, a. a. O., S. 42.
[12]) Ebenda, S. 60 ff.

wertes aufzurufen." Der Streit, ob objektive oder subjektive Erklärung des Wertes, scheint für ihn bereits vollkommen entschieden zu sein; denn er beabsichtigt ja eben, zu einer „allgemeinen Normierung des subjektiven Moments der Schätzung der Dinge" [13]) vorzudringen, welches Ziel auf der „ethischen Grundlage der Wertbetrachtung" erreicht werden soll. In dieser Zielsetzung ist nicht etwa eine Leugnung der subjektiven Natur des Wertes zu erblicken, sondern im Gegenteil ihre Anerkennung. Warum denn sonst die Bemühungen, einen realen Maßstab zur Beurteilung der subjektiven Wertschätzungen zu ermitteln, wenn der Wert als inhärente Eigenschaft der Dinge erklärt werden könnte? Dieses Suchen nach einem objektiven Maß des Wertes ist also nicht zu verwechseln mit der objektivistischen Wertauffassung. Die Erklärung des Wertes aus subjektivistischen Motiven wird vielmehr vorausgesetzt, und der reale Maßstab soll lediglich die „objektive Basis für die Prüfung der faktischen Urteile der Menschen über menschliche Zwecke, menschliche Bedürfnisse und daraus entspringende Würdigung der äußeren Dinge" [14]) ergeben. Aus diesem Zitat lassen sich beachtliche Hinweise über die Bildung des Wertes entnehmen.

Der Wert hat danach seinen Ursprung in den menschlichen Zwecken und in den Bedürfnissen, die sich aus ihnen ableiten. Die Güter werden nach ihrer Fähigkeit, diese Bedürfnisse zu befriedigen, gewürdigt. „Der Wert ist mithin das im menschlichen Urteil erkannte Verhältnis, wonach ein Ding Mittel für die Erfüllung eines erstrebenswerten Zweckes sein kann. Im Werte fassen sich die Verhältnisse des Bedürfnisses und Nutzens zusammen und begründen sich im menschlichen Urteile." [15]) Diese Definition des Wertes ist als eine rein subjektivistische anzusehen, was keiner weiteren Begründung bedarf.

Über die Beziehungen zwischen den verschiedenen Begriffen: Wert, Gebrauchswert, Tauschwert und Preis macht Friedländer

[13]) Friedländer, a. a. O., S. 8.
[14]) Ebenda, S. 47.
[15]) Ebenda, S. 48.

außerordentlich klare und einsichtsvolle Bemerkungen, die an seiner subjektivistischen Wertauffassung keinen Zweifel zulassen. „Der Wert in seinen beiden Formen als Gebrauchswert und Tauschwert läßt sich nicht fixieren. Das Wesen seines Begriffs ist Beweglichkeit, Veränderlichkeit, Flüssigkeit. Es hieße seine Proteusnatur verkennen, wenn man ihn in irgend einer Form festhalten zu können wähnte. Im Gebrauchswerte ist die Beziehung auf das Bedürfnis ohne Rücksicht auf Besitz und Bedingungen des Erwerbs vorherrschend. Er ist Fundament für den Tauschwert und Preis. Im Tauschwerte herrscht das Individuelle mit Vernachlässigung des Allgemeinen. Im Preise herrscht die Realität." [16]) Das Wesen des Wertes wird treffend gekennzeichnet und der Einfluß auf die Preisbildung anerkannt.

Mit diesen Zitaten glauben wir, die Subjektivität des Wertes bei Friedländer genügend dokumentiert zu haben und wenden uns nunmehr der Betrachtung einiger Gedanken zu, die für den weiteren Ausbau der subjektivistischen Wertlehre von Bedeutung geworden sind. Es handelt sich um die Erkenntnis, daß nur konkrete Mengen eines Gutes für einen konkreten Bedarf der Schätzung unterliegen, und daß der individuelle Kosten- und Nutzenvergleich die Richtschnur für die wirtschaftlichen Handlungen der Menschen bildet.

Die Berücksichtigung konkreter Mengen eines Gutes bei der Wertschätzung ermöglicht eine genaue Festsetzung des Grades des Wertes und gibt Antwort auf die Frage, warum ein Brot geringer bewertet wird als ein Diamant, obwohl doch das Brot wichtiger für die Erhaltung des Lebens als ein Diamant ist. Die Beantwortung dieser Frage, die den objektivistischen Werttheoretikern außerordentliche Mühe verursacht hat, gelingt der subjektivistischen Wertlehre mühelos, weil sie konkrete Mengen für konkrete Bedürfnisse in Betracht zieht. „Die im Werte im allgemeinen und im Gebrauchswerte im besonderen enthaltene Schätzung bezieht sich stets auf Qualität und Quantität zugleich;

[16]) Friedländer, a. a. O., S. 58.

denn die Befriedigung eines jeden Bedürfnisses erheischt nur eine bestimmte Menge zur Erfüllung des erstrebten Zweckes brauchbarer Dinge. Gegenstände, welche in Mengen vorhanden, die über das Bedürfnis hinausgehen, behalten ihren vollen Gebrauchswert bis zur Grenze der Befriedigung des Bedürfnisses; darüber hinaus bleiben sie Elemente eines möglichen künftigen Wertes bei entstehender Vermehrung des Bedürfnisses, sind aber wertlos für den gegenwärtigen Gebrauch." [17]) Diese Sätze vermitteln ein volles Verständnis für die verschiedene Bewertung der verschiedenen Güter und geben den Grund an für die geringe Bewertung nützlicher Güter und für die hohe Bewertung wenig nützlicher Güter. Trotz des großen Nutzens mancher Güter wird ihnen kein Wert beigelegt, weil sie in Überfluß vorhanden sind und ihnen daher weniger Beachtung gewidmet wird. Anderseits erhalten seltene Güter (wie Diamanten) hohen Wert, weil sie erst durch ihre Seltenheit manchen Menschen Nutzen gewähren; denn ihr Wert beruht auf dem „Wunsche, durch einen von Wenigen geteilten Besitz sich auszuzeichnen." [18])

Mit diesen Gedanken, nur bestimmten Mengen Wert zuzusprechen, in Überfülle vorhandene Mengen aber als wertlos anzusehen, führt uns Friedländer fast bis an die Schwelle der Grenznutzentheorie.

An einer Reihe von Beispielen [19]) demonstriert er die Veränderung der Tauschkraft der Güter. Aus ihnen wird zunächst einmal die subjektive Bedingtheit des Tauschwertes ersichtlich; denn „der Wechsel der Tauschkraft beweist, daß der Tauschwert nicht blos etwas völlig Äußeres, Objektives, ist, sondern ebenso wie der Gebrauchswert nur in Beziehung auf Menschen seine Bestimmung erhalten kann, da der Tausch ja die Personen und ihre Verhältnisse voraussetzt." [20]) Die Güter werden vielfach unter ihren Produktionskosten verkauft, weil

[17]) Friedländer, a. a. O., S. 50.
[18]) Ebenda, S. 52.
[19]) Ebenda, S. 55.
[20]) Ebenda, S. 54.

der Verkauf zu niedrigen Preisen immer noch vorteilhafter ist als kein Verkauf zu den hohen Preisen. Denn der Verkäufer kann bei niedrigen Preisen seinen Warenvorrat abstoßen; er kann seine Bindung an die Güter lösen und sie an das allgemeine Tauschgut, das Geld, knüpfen; er ist dann liquid und hat nun die verschiedensten Möglichkeiten, aus dem Einsatz dieses allgemeinen Tauschgutes Nutzen zu ziehen, der den Verlust beim Verkaufe ausgleicht. Zweifellos liegen diese Erwägungen auch den Beispielen Friedländers zugrunde: der reisende Händler verkauft unter dem Einkaufspreis, weil er schleunigst den fernen Markt besuchen muß, und der Verlust beim Verkaufe in keinem Verhältnis steht zu dem entgehenden Gewinn bei Versäumnis des Marktes; der Kaufmann muß, um dringende Verbindlichkeiten zu erfüllen, seine Waren verschleudern, und trotz des Verlustes ist ihm dieser Verkauf vorteilhaft, da er seinen Kredit und damit seine ganze Erwerbsfähigkeit erhält.

Diese beiden Beispiele mögen genügen. Sie zeigen, wie der Kosten- und Nutzenvergleich die Handlungen der Menschen lenkt; sie zeigen, wie stets der größte Überschuß an Nutzen für den Aufwand an Kosten erstrebt wird; und sie zeigen die modale Zielsetzung der Wirtschaft.

Aus diesem Überblick über den Beitrag Friedländers zur Wertlehre ist die betonte Anerkennung der subjektiven Natur des Wertes ersichtlich, die den Verfasser veranlaßt, nach einem realen Maßstab zu suchen. Bedürfnis und Nutzen bilden die Grundlage des Wertes; Tauschwert und Preis beruhen auf dem Gebrauchswert. Die Wertschätzung erfolgt in Bezug auf konkrete Mengen, wodurch die Abnahme des Wertes bei steigender Menge ihre Erklärung findet. Die wirtschaftlichen Handlungen der Menschen werden durch den Kosten- und Nutzenvergleich gelenkt.

Schlußwort.

Unsere Untersuchung hat ergeben, daß ein beachtlicher Teil wertsubjektivistischer Erkenntnisse bei den deutschen Autoren aus der ersten Hälfte des neunzehnten Jahrhunderts anzutreffen ist.

Als wichtigster Gedanke ist die Einsicht über die Beziehung zwischen den Menschen und den Gütern anzusprechen, die allen Betrachtungen zu Grunde liegt. Sie hat zu der richtigen Erkenntnis des Wesens des Wertes als einer gedanklichen Vorstellung geführt und hat eine eingehende Untersuchung der Begriffe Gebrauchswert, Tauschwert und Preis veranlaßt. Viele Autoren unterscheiden bereits zwischen dem allgemeinen Nutzen der Gattung und dem Werte einer konkreten Menge von Gütern und machen ersichtlich, daß der Wert der Ausdruck der Schätzung eines Gutes durch einen bestimmten Menschen oder Menschenstands unter einer bestimmten Situation ist. Weiter wurde in eingehender Weise dargestellt, wie der subjektive Wert zur Erklärung wirtschaftlicher Probleme, insbesondere bei der Behandlung der Preiserklärung, bereits in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts Anwendung gefunden hat.

Literaturverzeichnis.

1) Amonn, Alfred: Objekt und Grundbegriffe der theoretischen Nationalökonomie, 2. Aufl., Leipzig 1927.

2) Gossen, Hermann Heinrich: Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln, Braunschweig, 1854, Neue Ausgabe, Berlin, 1889.

3) Jevons, W. Stanley: Die Theorie der politischen Ökonomie, nach der 4. Aufl. übersetzt von O. Weinberger, Jena, 1924.

4) Menger, Karl: Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, 1. Allgem. Teil, Wien, 1871.

5) Muß, Karl: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, in: Die Handelshochschule, 2. Bd., Berlin, o. J.

6) von Philippovich, Eugen: Grundriß der politischen Ökonomie, 1. Bd.: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 19. Aufl., Tübingen, 1926.

7) Probleme der Wertlehre. Herausgegeben von Ludwig Mises und Arthur Spiethoff, 1. Teil, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 183/1, München, 1931.

8) Weber, Adolf: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 2. Aufl., München, 1929.

9) von Wieser, Friedrich: Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes, Wien, 1884.

10) Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart, herausgegeben von Hans Mayer in Verbindung mit Frank A. Fetter u. Richard Reisch. 2. Band: Wert, Preis, Produktion, Geld und Kredit, Wien, 1932.

11) Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl., Jena, 1923 ff.

---

12) Friedländer, Eberhard: Die Theorie des Wertes. Festschrift der historisch-philologischen Fakultät, Dorpat, 1852.

13) v. Hermann, Friedr. Ben. Wilh.: Staatswirtschaftliche Untersuchungen über Vermögen, Wirtschaft, Produktivität der Arbeiten, Kapital, Preis, Gewinn, Einkommen und Verbrauch, 3. Aufl. mit einer Einleitung von Karl Diehl, Leipzig, 1924.

14) Hufeland, Gottlieb: Neue Grundlegung der Staatswirtschaftskunst, durch Prüfung und Berichtigung ihrer Hauptbegriffe von Gut, Wert, Preis, Geld und Volksvermögen, mit ununterbrochener Rücksicht auf die bisherigen Systeme, 1. Teil, Gießen, 1807.

15) Lotz, Joh. Friedr. Eusеb.: Revision der Grundbegriffe der Nationalwirtschaftslehre, in Beziehung auf Teuerung und Wohlfeilheit und angemessene Preise und ihre Bedingungen, 4 Bände, 1811 — 1814, Koburg/Leipzig.

16) Rau, Karl, Heinrich: Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, 2. Auflage, Heidelberg, 1833.

17) Riedel, A. F.: Nationalökonomie oder Volkswirtschaft, 3 Bände, Berlin, 1838—1842.

18) Schenck, Karl, Friedrich: Das Bedürfnis der Volkswirtschaft, nach ihrem dermaligen Standpunkte in den mehrsten deutschen Bundesstaaten, 2 Bd., Stuttgart 1831.

19) Schmidt, Friedrich: Der Mensch und die Güterwelt, oder über den Begriff und den Umfang der politischen Oekonomie, Zittau, 1834.

20) Schön, Friedrich: Neue Untersuchung der Nationalökonomie und der natürlichen Volkswirtschaftsordnung, Stuttgart, 1835.

21) v. Soden, Julius: Die National-Ökonomie. Ein philosophischer Versuch über die Quellen des Nationalreichtums und über die Mittel zu dessen Beförderung, 3 Bände, Leipzig, 1805—1808.

22) Thomas, Karl: Die Theorie des Verkehres. Erste Abtlg.: Die Grundbegriffe der Güterlehre, Berlin, 1841.

23) Materialien zur Kritik der Nationalökonomie und Staatswirtschaft 2. Heft: Was ist Wert und Preis?, Berlin, 1829.

---

24) Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Oekonomie, herausgegeben von K. Diehl und P. Mombert, 4. Bd.: Wert und Preis, 1. Abtlg., Karlsruhe, 1912.

25) Brentano, Lujo: Die Entwicklung der Wertlehre, München, 1908.

26) Budge, Siegfried: Geschichte der volkswirtschaftlichen Ideen und Theorien, in: Die Handelshochschule, 2. Bd., Berlin, o. J.

27) Diehl, Karl: Die Entwicklung der Wert- und Preistheorie im 19. Jahrhundert, in: Die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert, Festgabe für Gustav Schmoller, 1. Teil, Leipzig, 1908.

28) Dühring, Eugen: Kritische Geschichte der Nationalökonomie und des Sozialismus von ihren Anfängen bis zur Gegenwart, 4. Auflage, Leipzig, 1900.

29) Gide-Rist: Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen, 3. Aufl., herausgegeben von F. Oppenheimer, Jena, 1923.

30) Heller, Wolfgang: Die Entwicklung der Grundprobleme der volkswirtschaftlichen Theorie, 3. Aufl., Leipzig, 1928.

31) Kaulla, Rudolf: Die geschichtliche Entwicklung der modernen Werttheorien, Tübingen, 1906.

32) Kautz, Julius: Die National-Oekonomik als Wissenschaft, Wien, 1858

33) Liefmann, Robert: Hermann Heinrich Gossen und seine Lehre, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, III. Folge, 40. Bd., 1910.

34) von Mohl, Robert: Die Geschichte und Literatur der Staatswissenschaften, 3 Bd., Erlangen, 1855—1858.

35) Oncken, August: Geschichte der Nationalökonomie, Leipzig, 1902,

36) Pölitz, Karl Heinr. Ludwig: Kritische Übersicht der neuesten Literatur in dem gesamten Gebiete der Staatswissenschaften, 2 Bd., 1835.

37) Roscher, Wilhelm: Geschichte der National-Ökonomik in Deutschland, München, 1874.

38) Rost, Bernhard: Die Wert- und Preistheorie mit Berücksichtigung ihrer dogmengeschichtlichen Entwicklung, Leipzig, 1908.

39) Spann, Othmar: Die Haupttheorien der Volkswirtschaftslehre, 18. Aufl., Leipzig, 1928.

40) Zuckerkandl, Robert: Zur Theorie des Preises mit besonderer Berücksichtigung der geschichtlichen Entwicklung der Lehre, Leipzig, 1889.

Lebenslauf.

Am 22. August 1907 wurde ich als das neunte Kind des Buchdruckereibesitzers Richard Debes in Waltershausen geboren. Nach vierjährigem Besuche der Volksschule trat ich Ostern 1918 in die Realschule, Waltershausen, ein, die ich mit dem Zeugnis der mittleren Reife Ostern 1924 verließ. Von März 1924 bis Juni 1926 war ich als kaufmännischer Lehrling bei der Firma B. Polack Aktiengesellschaft, Gummiwarenfabrik, Waltershausen, beschäftigt. Dann kehrte ich zur Schulbank zurück und bestand Ostern 1929 die Reifeprüfung. Ich studierte vom Sommersemester 1929 an in Jena, später in Frankfurt a. M., dann wieder in Jena, Wirtschaftswissenschaften und legte im Herbst 1932 die Diplomvolkswirtsprüfung ab. Am 19. Februar 1934 promovierte ich in Jena zum Doktor der wirtschaftlichen Staatswissenschaften.

This book is due two weeks from the last date stamped below, and if not returned at or before that time a fine of five cents a day will be incurred.

END OF
TITLE

MASTER
NEGATIVE
98-84459-3